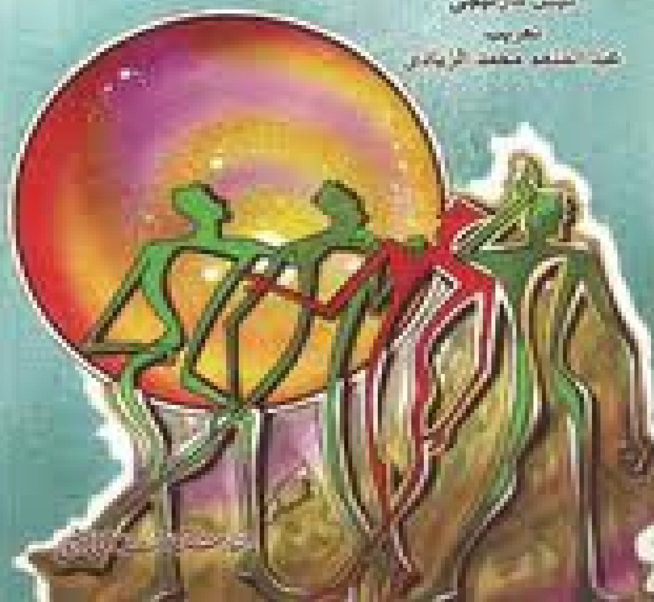
كيف تكسب الأصدقاء

وتؤثر في الناس

تأليف

ديل كارنيجي

تعريب



كيف تختار الأصدقاء
وتؤثر فى الناس

****

تأليف

ديل كارنيجي

ترجمة

عبد المنعم محمد الزيادى

1983

دار الندوة الجديدة (بيروت -- لبنان)

مقدمة الطبعة الثانية

منذ أكثر من خمس سنوات قدمت لقراء العربية الكرام الطبعة الأولى من هذا الكتاب. وأعترف أنى كنت مبالغاً فى الحرص، متوجساً ألا يروق لغيرى ما راق لى، مشفقاً ألا يلمس فيه من عداى مثل النفع الذى لمسته؛ فطبعت كمية ضئيلة على سبيل التجربة. ولشد ما كانت دهشتى حين نظرت بعد أسابيع قلائل فألفيت النسخ كافة قد نفدت تماماً ولم يبق من الطبعة الأولى جميعاً غير الذكر الحسن الذى تداوله الناس فيما بينهم ! !

وبهذا يحظى الكتاب بدهشتين : دهشتى للسرعة الفائقة التى تلاشت بها الطبعة العربية الأولى .. ودهشة المؤلف الكبرى حين أصدر هذا الكتاب لأول مرة ! !

فقد وضع « ديل كارنيجى » هذا الكتاب، أولاً وقبل كل شىء ليكون مرجعاً عملياً لطلبة معهده للعلاقات الإنسانية، ثم غامر بعرضه للبيع مؤملاً أن يباع منه، على أحسن الفروض، ثلاثون ألف نسخة، فإذا الكتاب يعاد طبعه — باللغة الإنجليزية — ستاً وخمسين مرة فى مدى اثنى عشر عاما، ويربو ما بيع منه على ثلاثة ملايين نسخة، ويصفه النقاد الأمريكيون بأنه « أوسع الكتب الجدية انتشاراً فى التاريخ باستثناء الكتب السماوية » ..

وإذا شهرة الكتاب تتخطى حدود موطنه الأول — أمريكا — تنتشر فى أرجاء العالم، فيكون حظه فيها مثل حظه فى وطنه من رواج وانتشار، ويترجم إلى ست وخمسين لغة منها اللغة الأفريقية، ولغة أهالى البنجاب وبورما ...

سب أنه ماكان ينبغى للمؤلف « ديل كارنيجى » أن
ماكان ينبغى لى .
السكتاب يناقش الطبيعة الإنسانية . والطبيعة الإنسانية ،
رها ، واحدة لا تتعدد بتعدد الأجناس ، والشعوب
. .

سرك ويرضيك خليق بأن يسر مواطن التبت ويرضيه ، وما
يحزنك جدير بأن يسوء مواطن الاسكيمو ويحزنه ! !
هذا السكتاب يحوى مبادىء وقواعد تستهدف اكتساب
ب ــ والناس هم أزواجنا وأبناؤنا ، وأصدقاؤنا ، ورؤساؤنا
ا ــ والتأثير فيهم بما يبلغنا غاياتنا ويحقق أغراضنا ، دون
م فى الوقت ذاته . . فهل تعرف أحداً لا تستهويه إجادة
؟ . . فن المعاملة الإنسانية الذى لاغناء عن إجادته طمعاً
ء أو كسب أو فى تقدم وارتقاء ؟ ! .
السكتاب ، بعد ذلك ، لا يعلم شيئاً جديداً صعب التعلم ،
عقائد جديدة عسيرة الرسوخ والاستقرار ، وإنما هو
اليم ومبادىء قديمة قدم الأزل ما أشد حاجتنا إلى أن
تماً ، ونعمل بها أبداً .. وأحسب أن آفة الناس ليست
إنما فى التجاهل ! .
ماكان ينبغى للمؤلف « ديل كارنيجى » أن يدهش
غى لى . فرواج هذا السكتاب إنما هو أصدق دليل على
ى كافة أنحاء الأرض مابرحوا يتابعون السير قدماً فى
إنسانية أسعد وأرخى ، وأعز وأرفع .
التفكير فى إعادة طبع هذا السكتاب ، ترجمت كتاباً

آخر للمؤلف نفسه ، ذلك هو « دع القلق وابدأ الحياة » [How To Stop Worrying and Start Living] وكنت أقوى جناناً فى هذا المرة ، فطبعت منه كمية كبيرة نسبياً ، ولكنى لم أدهش عندما انقضت أشهر قلائل نفدت فى نهايتها ...مة جميعاً ، بل عمدت إلى إصدار الطبعة العربية الثانية ونسخها اليوم متاحة لكل راغب .

وبعد ، فإنه لا ينبغى أن أختم هذه التقدمة قبل أن أنوه بالمجهود المشكور ، والتشجيع الكريم ، والمعاونة الصادقة التى بذلها ناشر هذا الكتاب ــ وتوأمه « دع القلق » ــ الأستاذ محمد نجيب أمين الخانجى مدير مؤسسة الخانجى بالقاهرة ؛ فلولا همته الفائقة لما أتيح لهذين الكتابين الوصول إلى القراء العديدين الذين افتقدوهما ، بمثل هذه السرعة ، والرونق ، والثوب القشيب .

مارس سنة ١٩٥١

عبد المنعم محمد الزيادى

مقدمة الطبعة الأولى

هذا الكتاب الذى أضع ترجمته بين يديك . أيها القارىء الكريم ، يكاد يأتى من ضروريات الحياة فى المرتبة الأولى . فأنت تود لو يكون لك ملء الأرض من الأصدقاء الأوفياء ، وتود لو تطبع فى نفوس من تلقاهم من الناس أثراً حميداً لا يضيع ، وتود لو تكون لك المقدرة على حل الصعاب التى تعرض لك كل يوم ، وهذا الكتاب غرضه الأوحد أن يوضح لك أقصر الطرق وأضمنها للحصول على النجاح والمقدرة على مواجهة الحياة .

ولقد انكببت على قراءة ما أخرج فى شتى فروع علم النفس الحديث منذ أكثر من خمس سنوات ، وصدقنى إذ قلت إن النتائج التى خرجت بها من مطالعاتى تلك لم تعدل تلك النتائج الرائعة ـ على قلتها ـ الباهرة ـ على ضآلتها ـ التى خرجت بها من هذا الكتاب الذى بين يديك !

فهذا الكتاب يحوى ما خرج به مؤلفه من مطالعاته العديدة وبحوثه الواسعة فى التراجم ، وعلم النفس ، والتربية ، والتاريخ وغيرها ، فضلا عما توصل إليه من نتائج بعد تجارب دامت أكثر من عشرين سنة فى معهده للعلاقات الإنسانية الذى أسسه بنفسه ، وهو أول معهد من نوعه فى العالم أجمع .

وهأنذا — أيها القارىء الكريم — أضع الكتاب بين يديك كاملا غير منقوص . وكل ما أطمع فيه أن يكون الجهد الذى بذلته فى تعريبه قد أسدى إليك خدمة حقيقية ، ومدلك يد المساعدة على تحقيق ما أرجوه لك مخلصاً من السعادة والنجاح .

المترجم

كيف كـ

أخرجت دور الـ
نحواً من خمسين مليو
جامداً لا روح فيه ، و
فشـلا ذريعاً ، حتى لـ
مؤسسته مازالت ـ
تخسر أموالها فى سبعة
فلماذا ، إذن ، تـ
الذى بين يديك ؟ !
خاطرك بقراءته ؟! إن
عن هذين السؤالين :
قال « جون رو
الناس « بضاعة » يمكـ
استعداد لأن أشتريهـ
الوجود ! »
وأجرت جامعة
لاستطلاع مايريد البـ

ب هذا الكتاب — ولماذا

لنشر فى خلال الأعوام القلائل الماضية
اً من الكتب المختلفة ، فكان معظمها
وفشل جانب كبير منها ، من الناحية المادية
قد صرّح لى صاحب دار كبيرة للنشر أن
بعد تجارب دامت خمسة وسبعين عاماً ـ
كتب من كل ثمانية تنشرها !

رانى ينتابنى التهور فأكتب هذا الكتاب
وهل ترى فيه مايدعوك إلى أن تكاف
من حقك ـ أيها القارىء ـ أن أجيبك

كفلر » يوماً : « إن المقدرة على معاملة
ن أن تشترى كالسكر والبن ! و إنى على
ا بأكثر مما يشترى أى شىء آخر فى

شيكاغو مرة استفتاءاً واسع النطاق
الفون ، فى قرارة نفوسهم ، أن يتعلموه

ويلموا به ؛ فوجهت إلى طائفة كبيرة من البالغين ١٦٥ سؤالاً ، هذه أمثلة منها : « ماعملك ؟ مامدى ثقافتك ؟ كيف تقضى أوقات فراغك ؟ كم دخلك ؟ ماهواياتك ؟ ماذا تريد أن تتعلم ؟ . . . الخ » .

وقد اتضح من هذا الاستفتاء أن « الصحة » هى أهم مايعنى البالغ ، وأن « الناس » هم ثانى مايعنيه : كيف يفهم الناس ويحسن عشرتهم . . وكيف يتحبب إليهم ويجتذبهم إليه . . وكيف يقنعهم بآرائه وأفكاره . . . الخ ؟

رسد هدتنى تجاربى إلى هذه الحقيقة الواقعة قبل أن تهتدى إليها جامعة شيكاغو بزمن ، ومن ثم رحت أبحث عن كتاب عملى فى العلاقات الإنسانية وأسسها وقواعدها ، فلما أعيانى البحث دون أن أجد لمثل هذا الكتاب أثراً ، عولت على أن أسدّ بنفسى هذا النقص ، وأضع كتاباً فى هذا الموضوع ليكون مرجعاً لطلبة معهدى .

وها هو ذا الكتاب بين يديك . وغاية أملى أن يحوز رضاك . . واستعداداً لإخراج هذا الكتاب ، قرأت كل ماصادفنى من الكتب التى تمس ، من قرب أو من بعد ، علاقة الإنسان بأخيه الإنسان . . بل لقد استخدمت رجلاً

مدرباً على البحث والاطلاع ، فقضى عاماً ونصف عام ينقب فى مختلف المكتبات ، ويقرأ كل مافاتتنى قراءته خاصاً بعلاقات الأفراد بعضهم ببعض منذ أقدم عصور التاريخ إلى عصرنا هذا ..

ولقد أثر عن العالم النفسانى « وليم جمس » قوله : « لو أننا قارنا بين أنفسنا كما هى ، وكما يجب أن تكون عليه لوجدنا أننا أنصاف أحياء.، ذلك بأننا لا نستخدم إلا جزءاً يسيراً من مواردنا الجنسية والذهنية . أو بمعنى آخر : إن الفرد منا يعيش فى نطاق ضيق محدود يصطنعه داخل حدود الطبيعة ، فهو يملك قوى مختلفة الأنواع ، ولكنه يخفق بحكم العادة فى استخدامها ! » .

هذه القوى التى تخفق ، بحكم العادة ، فى استخدامها هى التى وضعنا من أجلها هذا الكتاب كى يساعدك على استكشافها و إنمائها والانتفاع بها .

ديل كارنيجى

الجزء الأول

الأسس الفنية فى معاملة الناس

الفصل الأول

لكى تجنى العسل لا تحطم خلية النحل !

فى السابع من شهر مايو عام ١٩٣١ اعتقل فى مدينة نيو يورك سفاح طاغية لم تشهد المدينة منذ نشأتها مجرماً فى مثل عتوه وجبروته : ذلك هو « كرولى ذو المسدسين » القاتل الذى يدخن أبداً ، ولم يشرب الخمر قط !

فى ذلك اليوم ، ضرب خمسمائة رجل من رجال الشرطة الأشداء سياجاً صارماً حول منزل عشيقته ، وحاولوا إجلاء « كرولى » عنه بوساطة الغازات المسيلة للدموع : فلما خابت هذه المحاولة صعدوا بمدافعهم الرشاشة إلى أسطح المنازل المجاورة ، فجعل حى « وست أند » الأنيق ، فى قلب نيو يورك ، يهتز لهزيم المدافع ساعة كاملة !

وعندما اعتقل كرولى صرح قائد الشرطة بقوله : « إن

« ذا المسدسين » من أخطر المجرمين الذين عرفتهم نيويورك . لقد كان يقتل لمجرد قذفه بريشة طائر ! » .

ولكن . . كيف كان كرولى ينظر إلى نفسه ؟ !

بينما كان رجال الشرطة منهمكين فى إطلاق النار على المنزل الذى احتمى به ، كان كرولى عاكفاً على كتابة خطاب موجه إلى « كل من يهمه الأمر » ، وقد جاء فيه : « إن بين جوانحى قلباً محيَّراً ، ولكنه رحيم . . قلباً لا يحمل ضغينة لأحد ولا يبغى شراً لمخلوق » ! !

وقد حكم على كرولى بالإعدام على الكرسى الكهربى . فلما جىء به إلى غرفة الإعدام فى سجن « سنج سنج » لم يقل : « هذا جزائى على ماسفكت من دماء بريئة » ، وإنما قال : « هذا هو جزائى على دفاعى عن نفسى » ! !

والمغزى الذى أريد الوصول إليه من هذه القصة هو أن كرولى ذا المسدسين لم يلم نفسه أبداً !

فهل كان كرولى – فى ذلك – بدعاً فى القتلة والسفاحين ؟ استمع إلى هذا : « لقد قضيت زهرة حياتى أتحف الناس بما يسرى عنهم ويزجى أوقات فراغهم . فكان جزائى على هذا سعى رجال الشرطة إلى سفك دمى ! » من تظنه قال هذا ؟ إنه « آل كابونى » عدو الشعب رقم ١ ، وزعيم أعتى

عصابة إجرامية ظهرت فى شيكاغو ! إن
أبداً على جرائمه ، بل نظر إلى نفسه كـ
الناس ، ولم يحسنوا فهمه !
وكذلك كان « شولتز الهولاندى » و
الذين عرفتهم نيويورك . فقد صرح يوماً
« مصلح اجتماعى » ، ولم يكن يساوره الش
هذا !
وقد جرت بينى وبين « لويس »
سنج » مراسلات طريفة فى هذا الشأن ، ف
« قلّ أن تجد بين المجرمين من ينظر إلى نـ
نظرة نزلاء السجون إلى أنفسهم لا تقل
نفسك . وهم يستعينون بمنطقهم الخاص
مؤكدين أنه لم تكن ثمة حاجة على الإ
وإبداعهم السجون ! ».

* * *

فإذا كان « آل كابونى » ، و « ك
و « شولتز الهولندى » وأمثالهم من القتلة
أنفسهم أبداً ، فكيف نتوقع من الناس
تتصل بهم أنت وأتصل بهم أنا أن يقبلوا ال

صرح لى « جون وانا ميكر » المالى المعروف ، بقوله ذات مرة : « لقد علمتنى تجارب ثلاثين عاماً أن من الحماقة أن تلوم أحداً ؛ ومن ثم شغلت بإصلاح عيوب نفسى عن التحسر على أن الله سبحانه لم يشأ أن يوزع موهبة الذكاء بالعدل والقسطاس بين الناس ! ! » .

تعلم « وانا ميكر » هذا الدرس مبكراً ، أما أنا فقضى على أن أتخبط فى هذا الدنيا الأزلية مدى ثلث قرن من الزمان قبل أن أقع على هذه الحقيقة : وهى أن تسعين فى المائة من الناس لا يلومون أنفسهم على شىء بالغاً ما بلغ من الخطأ !

فاللوم عقيم لأنه يضع المرء فى موقف الدفاع عن نفسه ، ويحفز إلى تبرير موقفه ، والذود عن كبريائه وعزته .

وفى وسعك أن تجد ألف مثل على عقم اللوم مسطرة فى ألف صفحة من صفحات التاريخ !

خذ مثلا ذلك النزاع الذى نشب بين « ثيودور روزفلت » والرئيس « تافت » فعندما غادر « روزفلت » البيت الأبيض فى عام ١٩٠٨ فى طريقه إلى أفريقيا ليصيد الأسود ، أناب عنه « تافت » فى تصريف شئون الرياسة . ولما عاد روزفلت من رحلته أوشك أن ينفجر غيظاً وحنقاً ! وصب اللوم على « تافت » ، وانتقد تقاعسه وانزواءة فى الوقت الذى اقترب

موعد الانتخابات لرياسة الجمهورية ! وكان روزفلت على حق
زمه وانتقاده ؛ فما إن جرت الانتخابات حتى هزم فيها الحزب
ورى برياسة روزفلت هزيمة شنعاء ! .
فهل ترى لام « تافت » نفسه ؟ ! كلا ! بل قال والدموع
مآقيه : « إننى لاأتصور أن مافعلته يفترق فى شىء عما كان
لى أن أفعله ! » .
فعلى من يقع اللوم حقيقة : روزفلت أم تافت ؟ الواقع أننى
رى ، ولا يعنينى أن أدرى . ولـكن الغرض الذى أسعى
هو أن لوم روزفلت لم يقنـع تافت بأنه كان على خطأ ، بل
يحاول تبرئة نفسه والدموع فى عينيه ! .

* * *

وخذ مثلا آخر فضيحة : « تيبوت دوم » التى رجعت
ت أصداءها مدى سنوات طوال ، واستنكرها الشعب
.
فقد عهد إلى « ألبرت فول » وزير الداخلية فى عهـد
« هاردنج » بتأجير احتياطى الحـكومة الأمريكية من
ل فى منطقة « إلك هل وتيبوت دوم » ، وهو البترول
كان مخصصاً لاستعمال البحرية الأمريكية ، على أن
ى » بدلا من أن يبيح التنافس الحر على هذه الصفة .

سلم العقد الدسم تواً لصديقه الحميم « أدوارد روهـ
فمل « روهنى » لقد أعطى الوزير « فول » ما كان
أن يسميه « قرضاً » مائة ألف دولار ! .
ثم أمر الوزير « فول » القوات الأمريكية
آبار البترول المجاورة للآبار الحـكومية ، إذا كانت
تسحب البترول من الاحتياطى فى « إلك هل »
أصحاب تلك الآبار إلا أن هرعوا إلى القضاء يشـ
وكشفوا النقاب عن فضيحة المـائة الألف من الـ
وسرعان ماهب استنـكار الشعب قوياً جامحاً ،
« هاردنج » وهدد بتحطيم الحزب الجمهورى جـ
بألبرت فول فى السجن ! .
فلما سقط الوزير « فول » هذه السقطة الشنيـ
سقطها أحد الساسة . هل تراه ندم ولام نفسه
أبداً ! فبعد ذلك بسنوات ، ألقى الرئيس « هوفر
جاء فى سياقه أن موت الرئيس « هاردنج » يعزى
التى سببتها خيانة صديق له ! .
فلما سمعت زوجة « فول » ذلك ـ وكانت يـ
هبت من مقعدها وهى تبكى وتلوح بقبضة يدها
« ماذا تقول ؟ زوجى خان هاردنج ؟ كلا إن

أحداً . إن ملء هذا المكان ذهباً لم يكن ليغرى زوجى بالخيانة . إنه هو الشخص الذى خانه الناس وأفضوا به إلى الموت والاستشهاد » .

إنها الطبيعة الإنسانية ! المخطىء يلومه كل امرىء إلا نفسه!!

وإذن ، فعنـد مايخطر ببالك أن تلوم شخصاً ، عليك أن تذكر « آل كابونى » ، و « كرولى ذا المسدسين » ، و « ألبرت فول » ، واذكر أن اللوم كالطيور القريبة من ديارها ، ترتد دائماً إلى ديارها ! .

* * *

فى صبيحة يوم السبت ١٥ إبريل عام ١٨٨٥ رقد « إبراهام لنكولن » يعانى سكرة الموت فى مسكن حقير أمام مسرح « فورد » ، حيث رماه « بوث » بالرصاص .

وإذ رقد لنكولن على فراش الموت ، قال « ستانتون » وزير الحربية فى ذلك العهد : « هنا يرقد أكمل حاكم عرفته الدنيا منذ بدء الخليقة ! » .

فماذا كان سر نجاح لنكولن فى معاملته للناس ؟ .

هل كان مغرماً بلوم الناس ؟ نعم . عندما كان صبياً فى « وادى بيجون كريك » بولاية أنديانا ـ مسقط رأسه ـ ولم يكن يلوم حينذاك وحسب ، بل كان يكتب الرسائل والقصائد

ن الناس ، ثم يلقى بها فى عرض الطريق حيث
الوقوع عليها ! وقد تسببت إحدى تلك الرسائل
ستمر عمراً بأكمله ! .

بعد أن أصبح لنكولن محامياً متنقلاً بين
و « الينوى » أراد أن يهاجم خصومه علناً فى
ا له الصحف ، ولكنه لم يفعل ذلك سوى مرة

عام ١٨٤٢ عرض لنكولن بسياسى إيرلندى
« جيمس شيلدز » ، إذ دبج مقالا ملأه بالهزء
ذلك السياسى العتيد ، ونشره فى صحيفة
دون أن يمهره بإمضائه . وضجت البلدة بالضحك
« شيلدز » غضباً ونقمة ، وراح يجد فى معرفة
تى عرفه فطلبه للمبارزة ! ولم يكن لنكولن يريد
نه لم يستطع الانسحاب إرضاء لكرامته . وفى
ال التقى الخصمان على ضفة نهر المسيبى وقد اعتزما
ل أحدهما . على أن شاهديهما تدخلا فى اللحظة
ا إلى عقد الصلح ، وأبطلا المبارزة ! .

النقطة السوداء الوحيدة فى حياة لنكولن .
ا لاينسى فى معاملة الناس ، فلم يكتب بعدها

خطاباً مهيناً لأحد ، ولم يسخر من أحد ، ولم يلم أحداً كائناً ما كان السبب .

وفى خلال الحرب الأهلية وضع لنكولن عدداً من القادة على رأس جيشه ـ جيش الشمال ـ فلم يسلم أحد منهم من التهور والطيش . وهب نصف الشعب ينتقد هؤلاء القادة الحمقى ، ولكن لنكولن لم يوجه لأحدهم كلمة لوم ، وكان يردد دائماً قوله المأثور : « لاتلم أحداً عساك ألا تلام ! » .

وعندما كانت زوجته وغيرها من ذوى قرباه يحملون على أهل الجنوب ، كان لنكولن يجيب : « لاتلوموهم ، فقد كنا خلقاء بأن نفعل مثلما فعلوا لو كنا فى مثل ظروفهم » ! .

ومع ذلك ، فلو أن إنساناً خول الحق ليلوم كيف شاء ، لما كان ذلك سوى لنكولن ، ولنضرب على ذلك مثلاً :

بدأت معركة « جتيسبرج » فى اليوم الأول من شهر يوليو سنة ١٨٦٣ . وفى مساء الرابع من يوليو ، بدأ الجنرال « لى » قائد جيش الجنوب فى التقهقر جنوباً ، بينما كانت الأمطار تغمر البلاد بطوفان شديد . فلما وصل « لى » إلى بلدة « بوتوماك » بجيشه المنهزم ، وجد أمامه نهراً طافحاً لايمكن عبوره ، ومن خلفه يربض جيش الشمال !

كان « لى » فى مأزق لايستطيع منه فراراً وعرف

لنكولن ذلك ، وأدرك أنها فرصة ذهبية هيأت له الأقدار ليأسر جيش « لى » وينهى الحرب . وأبرق لنكولن بأوامره إلى جيشه ، ثم أرسل مبعوثاً خاصاً إلى القائد « ميد » يطلب إليه الإسراع بالعمل . فماذا فعل « ميد » ؟ لقد راح يسوف و يمطل ، وأبرق إلى لنكولن يعتذر بشتى الاعتذرات ، ورفض فى النهاية أن يهاجم « لى » !

وأخيراً انحسر الماء عن النهر الطافح ، وتمكن « لى » من النجاة بقواته !

واحتدم غضب لنكولن يومها ، وصرخ فى ابنه « رو برت »:

« ياإلهى ! مامعنى هذا ؟ لقد كانوا فى قبضة يدنا ، و برغم ذلك ، فإن كل ماقلته وفعلته لم يستنهض الجيش إلى العمل ! »

وجلس لنكولن فى خيبة أمل مريرة ، وكتب هذا الخطاب إلى « ميد » :

« عزيزى الجنرال .

« لاإخالك تقدر مبلغ سوء الطالع الذى ينطوى عليه فرار جيش الجنرال « لى » . لقد كان فى قبضة يدنا ، ولو أننا أطبقنا عليه لوضعنا لهذه الحرب حداً ، أما والحال هذه ، فالحرب لامحالة ستطول إلى أجل لايعلم إلا الله منتهاه . فإذا كنت لم تهاجم « لى » وأنت آمن ، يوم الاثنين الماضى ، فكيف بالله يمكن

...سمك إلا أن تأخذ معك نفراً
...ع أن تفعل الآن شيئاً ذا بال ،
...ك ليسوءنى أبلغ الإساءة ! »
...ى هـذا الـكتاب قط ! فإن
...وراقه بعد موته ! .

...تتاج ـ أن لنـكولن بعـد
...علال النافذة ، وراح يحدث
...له لا يحق لى أن أسارع بلوم
...س هنا فى دفء « البيت
... ، ولـكننى لو كنت فى
...لجارية ، وسمعت من أنات
...« ميد » وسمع ، فربما كنت
...ى النهر طافحاً قرب الجسر ،
...يزيح ذلك هماً عن صدرى ،
...ئة نفسـه ، وتبرير تصرفه ،
...ى أنا ؟ وقد يستقيل من
...طابه جانبا ، لأن التجربة
...كد ! .

وقد أثر عن الرئيس « تيودور روزفت » أنه كلما واجهته مشكلة محيرة ، كان يسند ظهره إلى مقعده ، ويتأمل لوحة كبيرة للنـكولن معلقة فوق مكتبه بالبيت الأبيض ، ويسأل نفسـه « ترى ماذا كان لنـكولن يفعل لو أنه كان فى مكانى ؟ كيف كان يحل هذه المشكلة ؟ » .



* * *

هل فى ذهنك الآن شخص من صميم قلبك أن تقوم طباعه ، وتهذب خلقه ، وتهـديه سواء السبيل ؟ ! إذا كان الأمر كذلك ، فهذه أريحية تشكر عليها ، ولـكن .... لم لا تبدأ بنفسك أولاً ؟ فمن وجهة النظر الغريزية الاهتمام بالنفس أحب بكثير من الاهتمام بالغير ، وأقل خطراً كذلك ؟ .

قال « براوننج » : « عند ماتبدأ معركة المرء بينه وبين نفسه فهو عندئذ شخص يستحق الذكر » .

ماقولك فى أن تخصص عاماً كاملاً ـ مثلاً ـ لإتمام نقص نفسك وتصحيح عيوبها ؟ ! ولك بعد هذا أن تخصص الأعوام التالية كلها لتقويم الناس وتهذيب خلقهم .

ولـكن أتمم نقص نفسك أولا .

قال « كونفشيوس » : « لا تتبرم بالجليد المتراكم على عتبة جارك قبل أن تزيل ماتراكم على عتبة جارك أولاً ! » .

عند ما كنت فتى يافعاً ، حاولت جاهداً أن ألفت الأنظار إلىّ إرضاء لغرورى وأنانيتى ، فكتبت يوماً رسالة إلى « ريتشاد هاردنج ديفيز » ، وكان يومئذ مؤلفاً ذائع الصيت قلت له فيها : إننى أعد مقالا لإحدى المجلات عن مشهورى المؤلفين ، ثم رجوته أن يقضى إلى بطريقته فى التأليف ، وكنت قد تلقيت قبل ذلك رسالة من كاتب شهير ، ذيلت بهذه الحاشية « أمليتْ ولم تُراجَعْ » فوقعت هذه الحاشية من نفسى موقعاً عميقاً وأحسست أن الكاتب لابد أن يكون كثير العمل ، عظيم الشأن ، ولم أكن كثير العمل ، ولا عظيم الشأن ، ولكنى أردت أن أقع من نفس « ديفيز » هذا الموقع ، فختمت رسالتى إليه بهذه الحاشية « أمليت ولم تراجع » ! .

ولم يتكلف « ديفيز » عناء الرد على رسالتى ، واكتفى بأن ردها إلى برجوع البريد وعليها هذه العبارة « إن سوء أدبك لايفوقه إلا سوء أدبك » ولا شك أننى كنت أستحق هذا التأنيب . . ولكنى بشر ؛ ولهذا امتعضت ، وثرت ثورة مضرية حتى إننى حين قرأت نعى « ديفيز » بعد ذلك بعشر سنوات ، – وكم يخجلنى أن أقول هذا ! – لم أستشعر غير الألم الذى سببته لى عبارته ! .

ينبغى أن تذكر فى معاملتك للناس أنك لا تعامل أهل

منطق ، بل أهل عواطف ، وشعور ، وأنفس حافلة ملأى بالكبرياء والغرور

واللوم شرارة خطيرة فى وسعها أن تضرم النا[ر] الكبرياء . . وأن تضرمها ناراً قد تعجل بالموت أحيا[نا]

ولقد حدا النقد بالروائى الشهير « توماس هاردى » قدم للأدب الإنجليزى ثروة طائلة ، إلى الكف عن كت[ابة] إلى الأبد ، كما دفع الشاعر الإنجليزى المرهف الحس شاترتون » إلى الانتحار ! .

وكان « بنيامين فرانكلين » فى شبابه ، تن[قصه] والكياسة فى معاملة الناس . ثم اشتهر بعد ذلك رشحته لمنصب سفير أمريكا فى فرنسا . . فما سر تحو[له]

لقد صهرته التجارب حتى أدرك عقم اللوم ، المأثورة : « سوف لا أتكلم بسوء عن أحد ، عن الخير الذى أعرفه فى كل إنسان » .

* * *

إن أى أحمق يسعه أن يلوم ، وأن يتهم ، وأن هذا مايفعله أغلب الحمقى ! فدعنا بدلاً من أن نلوم أن نفهم وننتحل لهم الأعذار فيما فعلوا ، فهذا أمنع

وهو يعقب الشفقة ، والرحمة ، والاحتمال . ولنذكر قول الدكتور « جونسون » : « إن الله ياسيدى لا يحاسب إنساناً إلا بعد أن ينتهى أجله » .

فلماذا نعجل أنا وأنت بمحاسبة الناس ؟ !

الفصل الثانى

السر الأكبر فى معاملة الناس

...ة إلا طريقة واحدة تحمل بها شخصاً على أن يقبل ... . تلك هى ترغيب الشخص فى هذا العمل .

... إن فى وسعك أن تحمل الشخص على أن « يرغب » ...اعته إذا ألصقت فوهة غدارتك بضلوعه ! وفى ... تجعل موظفاً لديك يفعل ما تأمره به . إلى أن تدير له ... استطاعتك أن تدفع طفلك إلى تنفيذ إرادتك إذا ... لسوط أو بالعصا . غير أن هذه طرق « أولية » ليست ...ة الراقية فى شىء . فالطريقة المهذبة الوحيدة التى ... على العمل ــ أى عمل ــ هى أن أمنحك ماتريد .

...

... العالم النفسانى « فرويد » : « إن تصرفات البشر ... عن قاعدتين اثنتين : الغريزة الجنسية ، والرغبة ...

...

... الأستاذ « جون ديوى » مثل هذا القول ، ولكن ...ة قليلا : « أعمق دافع للإنسان إلى العمل هو الرغبة

فى أن يكون « شيئاً مذكوراً . . . » ، فاذكر هذه العبارة جيداً « الرغبة فى أن يكون شيئاً مذكوراً » فسوف تسمع بها كثيراً فى هذا الكتاب !

وقد اتضح من استفتاء أجرى بين البالغين ، أن الأشياء التى يرغبها البالغ هى كما يلى بترتيب أهميتها :

١ ــ الصحة الجيدة ٢ ــ الغذاء ٣ ــ النوم ٤ ــ المال ٥ ــ الحياة بعد الموت ٦ ــ الارتواء الجنسى ٧ ــ معاش لائق لبنيه ٨ ــ « أن يكون شيئاً مذكوراً » .

وكل تلك الرغبات ، فى الأغلب ، مجابة ميسورة ما عدا واحدة ، تلك هى ما سماها فرويد « الرغبة فى العظمة » ، وأطلق عليها ديوى « الرغبة فى أن تكون شيئاً مذكوراً » .

فها كم رغبة إنسانية ملحة ، لاسبيل إلى الشك فى وجودها ، فمن وسعه أن يشبع تلك الرغبة فيمن يلقاهم من الناس ، جمع قلوبهم فى راحتيه ، ودفع حتى « بالحانوتى » إلى الأسف على موته !

ورغبة كل امرىء فى أن يكون شيئاً مذكوراً ، من أهم الفروق المميزة للإنسان عن الحيوان ، ودعنى أضرب لك الأمثال على ذلك :

كان أبى يربى فى مزرعته بولاية « ميسورى » طائفة من

الماشية الجيده فصار عن خنازير « دبروك جبرسى » المشهوره.
وقد اعتاد أن يعرض الماشية والخنازير فى المعارض التى تقيمها البلدية بين الحين والحين ، وكثيراً ما نال الأوسمة الحريرية الزرقاء التى تهديها المعارض لأصحاب أجود الماشية المعروضة وما زلت أذكر كيف كان أبى يجمع تلك الأوسمة ، ويلصقها فى شريط حريرى طويل ، فإذا حضر أحد الضيوف لزيارتنا ، قام أبى إلى الشريط الحريرى ، وعهد إلى بأحد طرفيه ، وأمسك هو بالطرف الآخر ثم راح يعرض الأوسمة على الضيف وهو ممتلىء زهوا وخيلاء ! .

ولم تكن الماشية ـ طبعاً ـ تعنى بأمر هذه الأوسمة ، ولكن أبى كان يعنى بأمرها . . لماذا ؟ لأنها تشبع فيه الرغبة لأن يكون « شيئاً مذكوراً » .

* * *

نعم ، وهذه الرغبةُ نفسها هى التى دفعت كاتباً صغيراً فى محل تجارى ، لم ينل غير قسط ضئيل من التعليم ، إلى أن يدرس كتب القانون التى عثر عليها مصادفة فى قاع برميل فارغ . . . . ولعلك سمعت بهذا الرجل . . إنه إبراهام لنكولن ! .

وهذه الرغبة نفسها هى التى أوحت إلى « تشارلز ديكنز بتأليف رواياته الخالدة . . وجعلت روكفلر أغنى أغنياء العالم .

تحفز أغنى رجل فى بلدكم
راً عما يحتاج لسكناه . . وهى
وشراء أحدث نماذج السيارات
ن بنيك الأذكياء ، و بناتك
نفسها هى التى تدفع كثيراً من
يق السوى ، و يصبحوا رجال

ائد الشرطة سابقاً فى نيو يورك
العصرى » متى قبض عليه ،
جرائمه بإطار زائف من البطولة
ره على الكرسى الكهربى ،
ى ما يعنيه هو أن يرى صورته
إينشتين ، وتوسكانينى ،

ن تكون شيئاً مذكوراً أنبئك
لذى يدل عليك أكبر دلالة !
كان يشبع رغبته فى أن يكون
لإقامة مستشفى فى الصين يلقى
، من غير وطنه وجنسه ! . .

فى حين أن « دلنجر » كان يشبع هذه الرغبة نفسها بتكوين عصابة من القتلة والأشرار للسطو على البنوك ! .

والتاريخ حافل بالأمثلة الممتعة التى تروى لنا كيف كان مشهورو الرجال على مر العصور ، يشبعون رغبتهم فى أن يكونوا شيئاً مذكوراً . من ذلك أن « جورج واشنطون » رغب فى أن يلقب « صاحب المجد ، رئيس الولايات المتحدة » و « كريستوفر كولمس » التمس لنفسه لقب « أميرال المحيط ، ونائب الملك فى الهند » . . وكانت « كاترين العظيمة » ترفض أن تفض أى خطاب لا يسبق اسمها فيه بعبارة : « صاحبة الجلالة الأمبراطورية » . . وصاحت زوجة « لنكولن » يوماً فى زوجة الجنرال « جرانت » كالنمرة الكاسرة : « كيف تجرئين على الجلوس فى حضرتى قبل أن أدعوك إلى ذلك ؟ » .

وقد تنافس أصحاب الملايين على إجزال الأموال للرحالة « الأميرال بيرد » إبان اعتزامه استكشاف القطب الجنوبى . طمعاً فى أن يطلق على قمم الجبال الثلجية أسماءهم بعد موتهم . . ولم يكن « فيكتور هيجو » يطمع فى أقل من « باريس » نفسها لتسمى باسمه تخليداً لذكراه ! .

و إنك لتجدن كثيراً من الناس يصيبهم المرض إذا أعجزهم اكتساب عطف الناس عليهم واهتمامهم بهم . وقد اضطرت

مسز « ماك كنلى » زوجها إلى التخلى عن مهام الرياسة و إهمال شئون الدولة لـكى يمكث بجوار مخدعها مطوقاً عنقها بذراعيه وهو يتوسل إليها أن تنام . . وكانت تغذى رغبتها الملحة فى « الإحساس بالأهمية » بإصرارها على أن يظل زوجها بجوارها وهى تعالج أسنانها !

* * *

ويذهب بعض علماء النفس إلى أن بعض الناس يسمون إلى الجنون بأظلافهم عسى أن يجدوا فى أرض الأحـلام ذلك الإحساس بالأهمية الذى افتقدوه فى أرض الحقائق !

• ماهو سبب الجنون ؟

إن نصف عدد المرضى بعقولهم يعزى سبب مرضهم إلى أضرار تصيب المخ نتيجة المشروبات الروحية ، أو إدمان المخدرات ، أو الإصابات المختلفة ، ولـكن . . إلى أى سبب يعزى مرض النصف الآخر ؟ !

لقد وجهت هذا السؤال إلى طبيب كبير بأحد مستشفيات الأمراض العقلية فقـال : « لا أدرى على وجـه التحديد ـ ولا أحسب أن أحداً يدرى ـ لماذا يصاب بعض الناس بالجنون ، ولـكن المـلاحظ المألوف أن بعض مرضى العقول يسبغون على أنفسهم أهمية لم يكن يسعهم الحصول عليها فى دنيا الحقائق » .

ثم قصّ علىّ هذه القصة :

« لدىّ مريضة ، تحول زواجها ، قبيل مرضها
فجعة كانت تنشد الحب ، والارتواء الجنسى ،
المركز الاجتماعى ، ولـكن الحياة ضربت بأمانيها عر
يكن زوجها يحبها ، وأبت عليها الأقدار أن تنجب
فلما أصيبت بالجنون ، أصبحت تتصور فى تخيلاتها أنه
زوجها ، وتزوجت من نبيل إنجليزى ، وأصرت على
باسم « ليدى سميث » ! أما عن الأطفال ، فهى تتخ
تنجب مولوداً كل ليلة ، وفى كل مرة أزورها فيه
« هل علمت يادكتور أننى رزقت بمولود ليلة أمس ؟

أتظن أن جنون هذه السيدة فاجعة أليمة ؟ أما ط
« لو وسعنى أن أردّ لهذه السيدة عقلها لما فعلتُ !
الآن على السعادة التى كانت تنشدها ، وأرضت إحسـ
الذى لم ترضه دنيا الحقيقة » .

نعم . . إن المجانين أكثر سعادة منى ومن
لا يكونون ، وقد حلوا مشكلاتهم ، ووجدوا فى
الأهمية التى طالما تمنوها فى أعماق نفوسهم ؟ إن فى
أن يمنحك شيكا بمليون جنيه ؟ ! أو يعطيك خط
لأغا خان !

فإذا كان بعض الناس يتلهفون على العظمة والأهمية حتى يردوا موارد الجنون ، فأى معجزات تلك التى نستطيع أنت وأنا أن نأتى بها لو أشبعنا فى الناس تلك اللهفة ؟!

* * *

لم يعرف التاريخ سوى رجلين كان يُدفع لكل منهما مرتبٌ قدره مليون ريال فى السنة ؛ أحدهما : هو «والتر كرايزلر» والثانى هو « تشارلس شواب » . فلماذا كان «أندرو كارنيجى» يدفع لمدير مصانعه « شواب » مليون ريال فى السنة ، أى أكثر من ثلاثة آلاف ريال فى اليوم الواحد ؟

هل كان « شواب » عبقرياً فذاً ؟ كلا ! هل كان يعرف عن إنتاج الصلب أكثر مما يعرف أحد من الناس ؟ كلا ! فقد قال « شواب » نفسه إنه استخدم أشخاصاً ليعملوا تحت إمرته ، فكانوا أعرف منه بإنتاج الصلب ، وأوفر خبرة . ولكن « شواب » كان يتناول هذا المرتب ، أولا وقبل كل شيء لمقدرته على معاملة الناس !

وقد سألته عن سر مقدرته تلك ، فقال :

« إننى أعتبر مقدرتى على بث الحماسة فى نفوس الناس هى أعظم ما أمتلك ! وسبيلى إلى ذلك هين ميسور ، فإنى أجزل لهم المديح والثناء ، وأسرف فى التقدير والتشجيع . فليس أقتل لروح

من النقد الذى يوجهه إليه من هم أعلى منه درجة ؟
قد أحداً ألبتة ، ولا أفتش قط عن أخطاء أحد ،
أن أصف نفسى ، قلت : إننى رجل مبذر فى ثنائى ،
دبرى » !

كان يفعله شواب . . ولكن ماذا نفعل أنت وأنا ؟
! إذا لم يرضنا شىء ، رفعنا عقيرتنا بالنقد ، واللوم ،
إذا أرضانا شىء لم نقل شيئاً على الإطلاق !

ن الإسراف فى المديح . والتشجيع من أسرار نجاح
ث النجاح الباهر .

أن تهوز شريك له ، هو « إدوارد بدفورد » فى
، كان من نتيجتها أن خسرت الشركة مليون
ناه روكفلر لصب اللوم على شريكه جزافاً ، ولكنه
« بدفورد » فعل أقصى مافى وسعه ، ومن هنا
ر منفذاً إلى الثناء عليه ، فأجزل له المديح لأنه استطاع
٪ من المال الذى استثمره فى الصفقة . .

فيلد » الذى طالما بهر « برودواى » ، وسحر
شهرته الفائقة بمقدرته الخارقة على إضفاء العظمة
الأمريكية . فطالما تلقف مخلوقة متواضعة لم يفكر
فى أن يكرر النظر إليها ، فأخرجها على خشبة مسرحه

حسناء فاتنة تشع سحراً وجاذبية ، كان يعرف قيمة الثقة ، فجعل النساء يشعرن بأنهن جميلات لمجرد ثقته بجمالهن .

* * *

حاولت مرة أن أصوم عن الطعام ، وذهبت فى ذلك إلى مدى ستة أيام متوالية فلم أجد الصيام صعباً ولا عسيراً ، بل لقد كنت أقل اشتهاء للطعام فى اليوم السادس عما كنت فى اليوم الثانى ، وبرغم ذلك فكثيرون من الناس يقتلهم ضميرهم تعذيباً لو أنهم منعوا الطعام عمن يعولون أياماً ستة ، ولا يحرك ضميرهم ما كنا إذا منعوا عن ذويهم ، وأغنائهم ، ومرءوسيهم « التقدير » الذى يشتهونه كما يشتهون الطعام .

إننا نتعهد بالغذاء أجساد أبنائنا وذوينا ، ولكننا قلما نطفىء ولو جزءاً يسيراً من ظمئهم إلى أن يكونوا شيئاً مذكوراً ! وبينما نغدق عليهم الطعام والشراب ألواناً وأشكالاً ، ترانا نضن عليهم بكلمات التقدير والتشجيع الخلقية بأن تختزن فى ذاكرتهم ، وتتجاوب أصداؤها فى صدورهم على مر السنين ، نغماً حلواً كتغريد البلابل .

* * *

وأحسب أن بعض القراء ، وهم يقرأون هذه السطور ، سيحدثون أنفسهم ساخرين : « رياء . . ونفاق . . وتملق

رخيص ! إنها عملة زائفة لا تنطلى على أحد . . ليس على الأذكياء على الأقل ! » .

وهؤلاء على حق ! فالرياء والنفاق ، والتملق جميعاً لا تحوز على أذكياء الناس ، فهى ليست سوى أنانية بغيضة صارخة ؛ بغض النظر عن أن هناك أناساً يغدون فى حال الظمأ إلى التقدير بحيث يعبون كل ماتقدم إليهم بلا تدبر ولا تمييز ، مثلهم مثل الضارب فى البيداء لايستنكف أن يجرع الماء الآسن إن هو وجده .

مثال هؤلاء الإخوة « ميديفانى » الذين كانوا حد موفقين فى سوق الزواج ، حتى إنهم تزوجوا من اثنتين من حوريات الشاشة البيضاء فضلا عن المليونيرة الحسناء « بربارة هاتون » أتدرى لماذا ؟ قالت لى النجمة « بولانجرى » ذات يوم : « لقد كان الإخوة « ميديفانى » يجيدون التملق كما لم يجده أى إنسان من قبل ، وفن التملق – كما تعلم – فن منسى فى هذا العصر الواقعى » .

بل حتى الملكة فيكتوريا خضعت للتملق واستجابت له ، إذ صرح دزرائيلى بأنه استخدمه بوفرة فى معاملته للملكة ! .

ولكن دزرائيلى كان من أدهى الدهاة الذين حكموا الأمبراطورية البريطانية ، فإذا كان الرياء قد أجزاه ، فليس من

المحتم أن يجزيك الرياء أو يجزينى
إلى صدرك وأحدث عكس التأثير
فما الفرق إذن بين « التقدي
بسيط . الأول نقى خالص ، والثا
عن القلب ، والآخر يصدر عن الل
والثانى قطعة من الأنانية . الأول مر
مغضوب عليه من الجميع ! .
وقد شاهدت أخيراً تمثالاً نصفي
قصر « شابولتيك » فى مدينة « مك
التمثال هذه الكلمات الحكيمة
أو بريجون :
« لا تخش الأعداء الذين يه
الأصدقاء الذين يتملقونك » ! .
كلا ! كلا ! إننى لا أقترح علي
إلى أسلوب جديد فى معاملة الناس .
كان الملك جورج الخامس يحتف
حكم معلقة داخل إطار على جدار غرف
وتقول إحدى هذه الحكم : «
ولا الترحيب بالمديح الرخيص » !

وهذا هو التملق ! مديح رخيص ! .

وقرأت يوماً تعريفاً بالتملق يحسن أن أنقله هنا : « التملق هو قولك للرجل الآخر ما يظنه فى نفسه » ! .

و إنما التقدير الذى أعنيه هو ما ينطبق عليه قول « رالف والدوا إيمرسون » : « كل إنسان ألقاه يفضلنى فى شىء واحد على الأقل فأنا لهذا أتعلم منه » .

فلنحاول إذن أن نعدد الصفات الطيبة فى كل إنسان نلقاه ، انس الملق ، وامنح تقديرك المخلص المنزه . كن مبدراً فى مديحك ، مسرفاً فى تقديرك يدخر الناس كلماتك و يذكرونها سنوات طوالاً حتى بعد أن تنساها أنت ! .

الفصل الثالث

« إن الذى يفعل هذا تنحاز الدنيا جميعاً إلى صفه ،
أما الذى لايفعله فيسير طريقاً طويلا بمفرده » . . .

اعتدت أن أراول صيد السمك فى « مين » كل صيف .
وأنا شغوف بالكريز المخفوق بالكريمة ، ولكنى أعرف أن
السمك يفضل الديدان ، ولهذا ترانى عندما أرتحل لصيد السمك
لا أفكر مطلقاً فيما أنا شغوف به ، بل أفكر فيما يعجب السمك
فقط ! فأنا لا أعلق بالسنارة كريزاً ولا كريمة ، وإنما أضع بها
دودة صغيرة أدليها للسمك وأنا أقول : « هل لك فى هذه ؟ »

فلماذا لانستخدم مثل هذا « المنطق » فى « اصطياد » الناس ؟!

لقد كان « لويد جورج » يفعل هـذا . . سأله رجل يوماً
كيف وسعه أن يبقى فى الحكم بينما تخلى عنه ـ أى عن الحكم ،
ساسه الحرب العالمية الأولى جميعهم : ولسون ، وأورلاندو ،
وكليمنصو ؟ فأجاب بأن بقاءه فى الحكم يعزى إلى شىء واحد ،
ذلك أنه يستطيع أن يلائم بين ما يضعه « بالسنارة » و بين
ما يرغب فيه السمك ! .

فلماذا تتكلم دائماً عما تحب ؟ ! بداهة أنت تحب ماتحب ،

وسوف تحبه دائماً ، ولكن محدثك قد لا يشاطر
و إذن فالطريق المفضية إلى التأثير فى « الشخص
أن تحدثه فيما يحبه هو و يرغب فيه ، وأن تدله على
عليه ! فاذكر ذلك غداً عندما تحاول أن تحمل « الش
على أن يفعل شيئاً : فإذا كنت تريد أن تمنع ا
عن التدخين ، فلا تتخذ موقف الواعظ ، ولا
فيه أنت ، بل بيّن له كيف يعوقه التدخين عن
الكرة ـ مثلا ـ أو سباق فى العدو ! وافعل مثل
معاملة الأطفال ، أو صغار العجول والقردة ! .

أراد « رالف والدو إيمرسون » ، وابنه «الصبي
أن يحملا عجلاً صغيراً على العودة إلى
إذ وضعا نصب أعينهما مايرغبان فيه وحسب
يدفع العجل ، وظل ابنه يجر . . على غير طائل !
الصغير مثلما فعلا تماماً . . وضع نصب عينيه ما ير
فثبت قوائمه فى الأرض وأبى أن يتزحزح عن مك
وشاهدت زوجة إيمرسون هذا المشهد من نا
تكن ـ كزوجها ـ تكتب الفصول ، وتؤلف ال
كانت تعرف مايريده صغار العجول ، فأسرعت إ
ووضعت إصبعها بحنان الأمومة فى فمه ، وتركته

* * *

يقول « هارى ا . أوفر ستريت » فى كتابه « التأثير فى التصرف الإنسانى[1] » كل نشاط إنسانى مصدره رغبة متأصلة فى النفس ، ومن ثم فأفضل نصيحة للذين يشتغلون بإقناع الناس ، سواء فى العمل ، أو فى البيت ، أو المدرسة أو فى ميدان السياسة هى هذه : اخلق ، أولاً فى « الشخص الآخر » رغبة جامحة فى أن يفعل ما تريد . . فإن الذى يفعل هذا تنحاز الدنيا جميعاً إلى صفه ، أما الذى لا يفعله ، فيسير طريقاً طويلاً بمفرده ! » .

* * *

بدأ « أندرو كارنيجى » الصبى الاسكتلندى الفقير ، حياته بعمل كان يتقاضى منه سنتَيْن — أى نحو ثمانية مليمات — فى الساعة ، فلما مات ترك ثروة قدرها ٣٦٥ مليوناً من الدولارات ! فكيف وسعه هذا ؟ . لقد تعلم فى مقتبل حياته أن الطريقة الوحيدة للتأثير فى الناس هى التكلم فيما يرغبه الناس !

درس كارنيجى فى المدرسة أربع سنوات وحسب ، ولكنه تعلم — بغير مدرسة — كيف يعامل الناس ! . . قلقت زوجة أخيه ذات يوم على ولديها اللذين كانا يدرسان فى « ييل »

(1) Harry A. Overstreet, "Influencing Human Behaviour"

وانصرفا إلى الدراسة حتى أهملا أن يكتبا ... بكلمة على خطاباتها المتكررة ، فما كان من كا... بمائة ريال لمن يغرى، هذين الشابين على الـ... البريد ؟ وقبل أحد الأشخاص رهانه ، و... يكتب لكل من الشابين خطاباً يقول فيه — ... بخطابه حوالة بمبلغ خمسة ريالات ، ثم يغفل... وسرعان ما عاد البريد يحمل الردين . . نشكر... عطفه وكرمه و . . . » ولا شك أنك تستطيع...

* * *

اعتدت أن أستأجر الردهة المطلة على ... نيويورك لمدة عشرين ليلة فى كل موسم لأ... المحاضرات ، وفى بداية أحد المواسم فوجئت ... يطالبنى بإيجار يبلغ ثلاثة أضعاف ما اعتدت ... هذا الإخطار بعد أن وزعت تذاكر الدعوة ، ... فى الصحف ! .

ولم أكن أرغب — طبعاً — فى الزيادة ... أن أحدث أصحاب الفندق فيما أرغب فيه ؟ .

وذهبت إلى مدير الفندق ، وقلت له : ... عندما وصلنى إخطاركم ، ولكننى لا ألوم...

بل ربما لو كنت فى مكانكم لفعلت بالضبط ما فعلتموه ، فإن من واجبك كدير لهذا الفندق ، أن تأتى بأكثر ما يمكنك من الأرباح ، فإذا توانيت فى ذلك ، فربما أقلت من وظيفتك . . ولكنى أرجوك أن تسمح لى بتعديد الفوائد والمضار التى قد تعود عليكم إذا ألححتم فى طلب زيادة الإيجار » . قلت هذا ثم تناولت ورقة وقلما ورسمت بالقلم خطاً عمودياً يقسم الورقة فى قسمين ، كتبت فى أعلا القسم الأول كلمة « الفوائد » ، وفى أعلا القسم الثانى كلمة « المضار » وكتبت تحت عنوان « الفوائد » هذه العبارة « الاحتفاظ بالردهة خالية » ، ثم تابعت حديثى المدير :

« . . وطبعاً يفيدكم أن تحتفظوا بالردهة خالية لتؤجروها للرقص ، أو للحفلات ، أو غيرها مما يعود عليكم بربح يفوق ماتعود به عليكم سلسلة من المحاضرات ! .

والآن لننتقل إلى « المضار » فأولا ، بدلا من أن تزيدوا دخلكم ستقللونه ، بل الحقيقة إنكم ستفقدونه تماماً ، لأنى لا أعتزم أن أدفع هذا الأجر الباهظ . ثم هناك « فائدة » أخرى لكم . . تلك هى أن المحاضرات سوف تجتذب إلى فندقكم طائفة من المثقفين ذوى المراكز والوجاهة ، وهذا فيما أخال خير إعلان للفندق . . أليس كذلك ؟ بل الحقيقة أنكم إذا أنفقتم ٥٠٠٠ ريال على الإعلان عن فندقكم فى الصحف لما أمكنكم أن تأتوا

ه النخبة من الناس ليشاهدوا فندقكم » ! .

سلمت الورقة للمدير قائلا : « كم أود أن تقدروا هذه
والمضار حق قدرها ، ثم تعطونى كلمتهم الأخيرة » .

اليوم التالى تسلمت خطاباً من المدير يخبرنى فيه أنه قرر
لإيجار بمقدار ٥٠٪ فقط بدلا من ٣٠٠٪ !!

لهم فى هذا كله ، أننى حصلت على هذا التخفيض دون
بكلمة مما أرغب فيه ، وما حضرت لأجله ، بل كنت
على طول الخط ، عما يرغب فيه محدثى ، وأريه كيف
عليه !

فرض أننى فعلت مثلما يفعل سائر الناس . . هب أننى
إلى مكتب مدير الفندق قائلا : « ماذا تعنى برفع الأجر
٣٠٪ فى حين أنك تعرف أن تذاكر الدعوة قد وزعت ،
علانات قد نشرت فى الصحف ، ثلاثمائة فى المائة ؟ هذا
. هذه سرقة . . لن أدفع شيئاً من هذا » . فما الذى كان
ندئذ ؟ . . سينشب ـ بالطبع ـ جدال عنيف ، وأنتم
كيف ينتهى الجدال عادة ! وحتى لو أقنعته بأنه مخطىء ،
ياؤه عن الإقرار بخطئه !

كم نصيحة من أثمن ماقدم اليوم فى فن الملاقات
، قال « هنرى فورد » :

« إذا كان هناك سر واحد للنجاح فذلك هو المقدرة على إدراك وجهة نظر الشخص الآخر ، والنظر إلى الأشياء بالمنظار الذى ينظر به إليها » .

وأى فرد عادى يسعه أن يلمس صدق هذا القول ؛ ورغم ذلك ، فإن ٩٠٪ من الناس يتجاهلون هذه الحقيقة ٩٠٪ من الوقت !

* * *

آلاف من البائعين يجوبون البلاد طولا وعرضاً متعبين يائسين ولا يكادون يحصلون على كسب يذكر ، لماذا ؟ لأنهم يدأبون طوال الوقت على التفكير فيما يرغبون فيه هم أنفسهم ، ولو استطاعوا أن يرغِّبونا فى بضاعتهم لخرجنا إليهم نحن واشتريناها !

* * *

بينما أنا متجه ذات يوم إلى المحطة لأستقل القطار ، التقيت بمسجل العقود الذى طالما باع واشترى للناس من المنازل القائمة فى « لونج أيلاند » ، وكان الرجل خبيراً بمنطقة « فوريست هيلز » ـ حيث أقيم ـ فسألته هل البيت الصغير الذى أزمع شراؤه مبنى « بالمسلح » ، فأجابنى بأنه لايدرى ، ونصحنى بما كنت أعرفه سلفاً : أن أستعلم عن ذلك من « اتحاد حدائق

فوريست هيلز » ، ثم رجانى ـ بعد هذا ـ أن أدعه يتولى عقد الصفقة !

لم يكن هذا الرجل يهتم بمساعدتى ، وإنما كان يهتم بمساعدة نفسه وحسب ، وكان ينبغى أن أعطيه نسختين من كتابى «فاش ينج » الرائعين : « البائع » و « ثروة لك فيها نصيب »[1] فلو أنه قرأ هذين الكتابين ، وعمل وفقاً للمبادىء الواردة فيهما لأفاده ذلك فى حياته العملية فائدة لاتقدر بثمن .

* * *

منذ بضع سنوات كنت أدخل عيادة اختصاصى شهير فى أمراض الأنف والأذن والحنجرة ، فى فيلادلفيا ، وقبل أن يفحص الطبيب حنجرتى ، سألنى ماعملى . . إن اهتمامه لم يكن منصباً على مرضى بقدر ما كان منصباً على « مقدرتى المالية » ! ولم يكن شاغله الأول مدى المساعدة التى يمكنه أن يسديها لى ، بل مدى مايستطيع أن يحصل منى عليه !

وماذا كانت النتيجة ؟ لقد غادرت عيادته وكلى ازدراء له ! والعالم غاص بمثل هذا الطبيب . . ناس يسيطر عليهم الجشع والأنانية ، ومن ثم فالذى يسعى مخلصاً لخدمة غيره يمتاز بميزة عظيمة هى أن منافسيه ليسوا من الوفرة بمكان !

(١) Vash yong, "The go-giver" & "A Fortune to share"

قال « أوين يونج » مرة : «
نفسه موضع الآخرين ، ويفهـ
الإشفاق من المستقبل !

فلو أنك خرجت من هذا الـ
بميل راسخ إلى وضع نفسـ
والنظر إلى الأشياء بمنظاره . . لـ
للزاوية فى نجاحك و بناء شخصيتك

* * *

كان أحد طلبتى شديد القلق
الصحة ، فاقد الشهية للطعام ، واستعـ
نهرا الطفل ولاماه ، « أمك تريدك
يرغب فى أن تنمو وتصبح رجلا
« الرغبات » ؟ كما تهتم أنت بأيام
وإلا فهل يتوقع إنسان بالغاً مابلغ
طفل فى الثالثة لوجهة نظر أب فى الثلا

وقد أدرك تلميذى ، أبو الطفل ،
يسائل نفسه : « ماذا يريد الطفل ؟ و
وما يريد »

إن الرجل الذى يسعه أن يضع
م عقلياتهم لاينبغى أن يتولاه

كتاب بشىء واحد فقط :
ك موضع الشخص الآخر ،
كان هذا ـ على قلته ـ حجراً
ت .

*

على طفله الذى كان معتل
ل وروجته الطريقة المعتادة :
أن تأكل هذا » . . «أبوك
؟ . . فهل اهتم الطفل بهذه
الأعيـاد عند البوذيين . !
من الغباء ، أن يستجيب
ثين ؟ !
أخيراً خطأ تفكيره ، فجعل
كيف أوفق بين ما أريد ،

وحين بدأ يفكر على هذا النحو ، سرعان ماحلت المشكلة .

فقد كان للطفل دراجة يحلو له أن يركبها ويذرع بها الطريق الممتدة أمام بيته . . ولـكنه كان يهاب صبياً يكبره سناً يقطن بالقرب منه ، ويلذ له دائماً أن ينحى الطفل عن دراجته ليركبها هو عنوة واقتداراً ، فـكان صاحبنا الصغير يهرع إلى أمه باكياً فتخرج للصبى ، وتستخلص منه الدراجة !

فماذا كان الطفل يريد ؟ لقـد كان يريد ـ طبعاً ـ الانتقام من هـذا الصبى الذى طالما جرح كبرياءه ، وأذل إحساسه بالأهمية !

وعرف أبوه هذا فأقبل عليه يمنّيه بأنه يسعه أن ينتقم من غريمه هذا لو أنه أكل ماتريده أمه أن يأكله ، وعندئذ حلت المشكلة ! فقد أبدى الطفل استعداده لأن يتناول أصناف الطعام بلا استثناء لـكى ينمو ويكبر ، ويتسنى له أن يؤدب ذلك الشرير الذى طالما أصاب عزة نفسه فى الصميم ؟

« اخلق ، أولا ، فى الشخص الآخر رغبة جامحة ، فإن الذى يفعل هذا تحاز الدنيا جميعاً فى صفه ، أما الذى لا يفعل فيسير طريقاً طويلا بمفرده »

مهم جداً جداً

تسعة اقتراحات

تغنيك عن الانتفاع بهذا الكتاب على أكمل وجه

١ ـ إذا أردت أن تنتفع بهذا الكتاب على أكمل وجه ، فهناك مطلب أساسى ، إذا لم يتوفر لك فألف فائدة فى فن العلاقات الإنسانية لا تغنى عنه شيئاً ، فما هو هذا المطلب السحرى ؟ هو :

رغبة عميقة فى تنمية مقدرتك على معاملة الناس

وكيف تخلق فى نفسك هذه الرغبة ؟ بتذكير نفسك دائماً بأهمية المبادىء الواردة فى هذا الكتاب ! صور لنفسك كيف أن تطبيق هذه المبادىء يدنيك من النجاح المادى والاجتماعى وقل لنفسك مراراً وتكراراً : « إن نجاحى ، وشخصيتى وسعادتى تتوقف إلى أبعد حد ، على مهارتى فى معاملة الناس » .

٢ ـ إقرأ كل فصل من هذا الكتاب قراءة أولية سريعة لتستخلص فكرته العامة ، وربما أغراك هذا بالانتقال إلى الفصل الذى يليه » ، فلا تستجب لهذا الإغراء ، اللهم إلا إذا كنت تقرأ لمجرد التسلية ، أما إذا كنت تستهدف إلى تربية مقدرتك على معاملة الناس ، فارجع حيث بدأت ، وأعد ماقرأت فى تروٍ

XX

و إمعان فكر ، وستجد أن هذه الطريقة ستوفر
وتضمن لك الحصول على أفضل النتائج ؟ .

٣ ـ قف كثيراً خلال قراءتك ، وتأمل
وسائل نفسك : كيف : ومتى تستطيع أن تطبق ها
عملياً ، فهذا الضرب من القراءة سيغنيك أكثر م
تقرأ كما ينطلق كلب الصيد فى أثر أرنب جميل ! .

٤ ـ اجعل فى يدك وأنت تقرأ ، قلماً أحمر
فإذا وصلت إلى اقتراح وجيه ينفعك فى شىء فضع
فإذا كان الاقتراح ذا شعب متعددة فاجعل تحت
أو ميزها بهذه العلامة (× × ×) ، فوضع العلامات
يجعله أكثر إمتاعاً وأسهل فى المراجعة عند اللزوم .

٥ ـ أعرف رجلا لبث مديراً لشركة تأمين
من خمسة عشر عاماً ، وهو يقرأ فى كل شهر جميع
التى أبرمتها شركته ! لماذا ؟ لأن التجربة دلته على
أضمن وسيلة لاستيفاء محتويات هذه العقود جلية فى

وقضيت أنا مايقرب من عامين أؤلف كتاباً
العامة ، فكنت أجدنى مضطراً إلى مراجعة كل
من آنٍ لآخر ، لكى أحتفظ بتسلسل أفكارى وات
فلعمرى إن السرعة التى تنسى بها الأشياء لسرعة

فإذا أردت أن تحصل على فائدةٍ باقية الأثر من هذا الكتاب ، فلا تحسب أن مجرد تصفحه يكفى ، بل يجب عليك إذا انتهيت من قراءته ، أن تصرف بضع ساعات كل شهر فى مراجعته ، اجعله فى مواجهتك كل يوم ، والق عليه نظرة عابرة كلما أمكنك ، واذكر أن تطبيق المبادىء الواردة فى هذا الكتاب لايصبح اعتيادياً لا شعورياً إلا إذا داومت على مراجعة هذه المبادىء : واستبقيتها ماثلة فى ذهنك ! .

٦ ـ أبدى « برنارد شو » ذات مرة هذه الملاحظة : « ليس التعليم هو تلقين المبادىء والقواعد وحسب » . و « شو » على حق ، فالتعليم لايصبح مجزياً إلا إذا اقترن بالتطبيق العملى ، فإذا أردت أن « تتعلم » المبادىء الواردة فى هذا الكتاب ، وجب أن تفعل شيئاً فى هذا السبيل ؟ طبق هذه المبادىء فى كل مناسبة ، فإذا لم تفعل فسوف تنساها سريعاً ، فالمعرفة التى تعلق بأذهاننا هى المعرفة التى نستخدمها كل يوم

وربما صادفت صعوبة فى المداومة على تطبيق هذه الاقتراحات ، فأنا نفسى أجد الصعوبة أحياناً فى العمل بما أوردته فى هذا الكتاب من مبادىء وقواعد ! فأن ينتقد المرء ـ مثلا ـ هو أسهل من أن يحاول الفهم والإدراك ، وأن يفتش عن الأخطاء أيسر من أن يفتش عما يستحق الثناء ، وأن يتكلم

من أن يتكلم فيما يحبه الناس ! .

. . اذكر ، وأنت تقرأ هـذا الـكتاب ، أنك
ات وحسب ، بل تسعى إلى تـكوين عادات
تساب طريقة أخرى للمعيشة ، وهـذا يحتاج إلى
، فاعرض إذن لهذه الصفحات ما أمكنك واتخذ
مرجعاً عملياً فى العلاقات الإنسانية ، فإذا واجهتك
، كاستمالة طفلك ، أو اجتذاب زوجتك ، أو إقناع
راس ، فلا تسارع باتخاذ الإجراء « الطبيعى » ،
، فهو خطأ دائمـاً ، بل قلّب من فورك هذه
استعرض هذه الاقتراحات التى ميزتها بالعلامات ،
ها ، ثم انظر أى « مفعول سحرى » سوف

ح زوجتك ، أو ابنك ، أو صديقك ، قرشاً ،
ل مرة يضبطك فيها متلبسـاً بخرق أحد هذه
بذلك ممارسة هذه المبادىء إلى لذة ممتعة .

لطلبتى مدير مصرف كبير فى « وول ستريت »
ان يستخدمها لتقويم نفسه ، و برغم أن هذا الرجل
لا من التعليم ، إلا أنه أصبح من رجال المـال
ريكا . وقد صرح أنه يدين بنجاحه إلى طريقته

تلك التى اصطنعها بنفسه وسأدعه يحدثكم عنها بنفسه :

واعتدت منذ أمد بعيد أن أحتفظ بمفكرة فى جيبى أدون فيها يومياً المواعيد التى ارتبطت بها خلال اليوم ، وفى مسـاء السبت من كل أسبوع أخلو بنفسى ، بعد العشـاء لأحاسبها حساباً دقيقاً ، وهناك أفتح مفـكرتى ، وأستعرض فى ذهنى كل مقابلة تمت فى خلال الأسبوع ، وكل مناقشـة دارت ، وكل اجتماع جرى ، ثم أسائل نفسى : « ماهى الأخطاء التى ارتـكبتها ؟ وما هى أوجه الحـكمة التى فعلت ، و بأى الطرق يمكن أن أقوّم تصرفاتى فى المستقبل ؟ وما هى الدروس التى وعيتها من تجاربى خلال الأسبوع المنصرم » وكثيراً ماعادت على هـذه المراجعة الأسبوعية بالهم والاكتئاب ، لـكثرة الحماقات التى كنت آتيها ، غير أننى بمرور الوقت ، أقلعت عن هذه الحمـاقات شيئاً فشيئاً ، حتى لينتابنى اليوم ميل إلى أن أربت كتفى غبطة ورضاء ! » .

وقد أفادته هذه الطريقة أكثر ممـا أفاده أى شىء آخر فى تنمية مقدرته على معاملة الناس .

فلماذا لا تتخذ لنفسك طريقة مماثلة لهذه ، لمراجعة نفسك فى تطبيق المبادىء الواردة فى هذا الـكتاب ؟! .

٩ ــ سجل كفاحك فى تطبيق هـذه المبادىء على ورقة ، أو فى مفـكرة خاصة ، واحتفظ بها فى مكان أمين ، فـكم تصبح

ممتعة ، هذه الملاحظات التى تدونها ، عند ماتحين فرصة إلقاء نظرة عليها بعد وقت طويل ! .

و إذن ، لكى تنتفع بهذا الكتاب على أكمل وجه ، إعمل بهذه الاقتراحات ! .

١ ـ اخلق فى نفسك رغبة عميقة فى استزادة مقدرتك على معاملة الناس .

٢ ـ اقرأ كل فصل مرتين قبل أن تنتقل إلى الفصل الذى يليه

٣ ـ توقف عن القراءة أحياناً ، وسائل نفسك : كيف يمكن أن تطبق كل اقتراح يصادفك ؟ .

٤ ـ ضع علامة أمام كل فكرة هامة .

٥ ـ راجع هذا الكتاب كل شهر مرة .

٦ ـ طبق هذه المبادىء فى كل مناسبة ، واتخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً يساعدك على مشكلاتك الشخصية .

٧ ـ حول تطبيق هذه المبادىء إلى متعة بأن تمنح قريباً أو صديقاً لك قرشاً أو ريالاً فى كل مرة يضبطك فيها متلبساً بخرق أحد هذه المبادىء .

٨ — راجع نفسك مرة
خسرت ، وسائل نفسك : ما هى
وما مدى التقدم الذى طرأ عليك، وما
للمستقبل ؟

٩ — احتفظ بمفكرة خاص
طبقت هذه المبادىء .

كل أسبوع فيما جنيت أو
الأخطاء التى ارتكبتها ،
هى الدروس التى تستخلصها

ة وسجل فيها كيف ومتى

الجزء الثانى

ست طرق لكى تحبب الناس إليك

الفصل الأول

إفعل هذا تكن موضع الترحيب أينما حللت

ما كان أخلقك ، بدلاً من أن تقرأ هذا الكتاب ، أن تأخذ فن اكتساب الأصدقاء عن أكبر مكتسب للأصدقاء فى العالم أجمع ! أتعرفه ؟ قد تصادفه غداً وأنت تعبر الطريق ، فإذا اقتربت منه أخذ يهز لك ذيله سروراً ، وإذا وقفت وربتّ ظهره كاد أن يقفز من جلده ، ليعبّر لك عن مقدار حبه وامتنانه ! وليس وراء هذا الحب الذى يبديه غرض ولا مقصد ، فهو لا يريد أن يبيعك أطيانه ، ولا يود أن يزوّجك ابنته !... هذا هو الكلب !

هل فكرت يوماً فى أن الكلب هو الحيوان الوحيد الذى لا يعمل شيئاً من أجل اكتساب رزقه ؟ فالدجاجة تضع بيضاً ، والبقرة تدر لبناً ، وعصفور « الكناريا » يغنى بصوتٍ شجى ، أما الكلب فلا يحسن إلا الحب !

عند ما كنت فى الخامسة من عمرى ، اشترى والدى جرواً جميلاً ، ذهبى الشعر ، كان مثار فرحى وسرورى ، وكان إذا حان موعد أوبتى من المدرسة ، رابط أمام باب الدار ، وصوّب عينيه الجميلتين إلى الطريق ، فما أن يسمع وقع خطواتى ، أو يلمحنى على البعد ، أورجح السلة التى أحمل فيها غذائى ، حتى ينطلق وهو يسابق الريح ، إلى أعلا التل ليحيينى بقفزات الفرح ، ونباح السرور . وظل « تيبى » وهذا هو اسمه - رفيقى المخلص مدى خمسة أعوام ، ثم فى ليلة مشئومة - ولن أنساها قط - قتل على بعد عشرة أقدام منى . . قتلته الصاعقة ! وقد كان موت « تيبى » مأساة طفولتى ! .

ألا إنك « ياتيبى » لم تقرأ كتاباً فى علم النفس ، وما كان أغناك عن ذلك ! . كنت تعرف بغريزة إلهية ركبت فيك أن فى وسع المرء أن يعقد من الصداقات - فى مدى شهرين - عن طريق اهتمامه بالناس ، أكثر مما قد يتسنى له - فى مدى عامين - عن طريق حمل الناس على الاهتمام به ! .

* * *

أجرت « شركة تليفونات نيويورك » دراسة تحليلية للوقوف على الكلمة التى تستخدم فى المحادثات التليفونية أكثر

من سواها . . هل استنتجتها ؟ إنها ضمير المتكلم ... استخدمت هذه الكلمة ٣٩٩٠ مرة فى ٥٠٠ محاد...

و إذا كنت فى شك من هذا ، فأجب عن ... عند ماتتأمل صورة جماعة من الناس أنت من بينهم ... ترسل النظر أولاً ؟ ! .

فلماذا يبدى الناس اهتماماً بك مادمت أنت ... أولا ؟ وكيف تحاول اجتذاب أنظار الناس إليك ، د... نظرك أولاً إليهم ؟

لقد اقترف نابليون ذلك الخطأ ، حتى إنه قال ... لقائهما الأخير : « لقد نلتُ . ياجوزفين ، من المجد ... والسلطان مالم ينله إنسان قط ، و برغم ذلك ، فهأنذا ... صديقاً مخلصاً يمكن الاعتماد عليه سواك » . . و بش... فى أنه كان يستطيع الاعتماد حتى عليها ! ! .

كتب « الفرد أدلر » عالم النفس النمسوى ... أسماه « ماينبغى أن تمنيه لك الحياة[1] » ، ... « إن الشخص الذى لا يهتم بالآخرين هو أحق ...

(1) ...ler, "What life should mean to

شدائد الحياة ، وفى مثل هذا الشخص تتجلى الخيبة الإنسانية فى مختلف صورها » !

* * *

حين كنت أدرس فن كتابة القصة القصيرة فى نيويورك ، ألقى محرر بمجلة « كوليرز » على فصلنا كلمة قال فيها: إن فى وسعه أن يلتقط إحدى القصص التى تتناثر على مكتبه كل يوم ، ويلقي عليها نظرة سريعة فيدرك على الفور ، هل يحب كاتب القصة الناس أم لا ؟ ثم أردف : « . . . فإذا لم يكن الكاتب يحب الناس فلن تحب الناس قصصه » !

وقضيت ذات أمسية وراء « الكواليس » فى غرفة « هوارد ترستون » ملك السحرة والحواة ، الذى قضى أربعين عاماً يجوب العالم ، ويبهر شعوبه بألعابه السحرية المدهشة ، وقد شهد حفلاته فى خلال تلك المدة ، ما يزيد على الستين مليوناً من الأنفس ، وجنى من وراء ذلك ثروة تقدر بمليونى ريال !

وسألت مستر ترستون حينذاك ، أن يطلعنى على سر تأثيره العجيب فى نظارته ، فقال : « إن كثيراً من الحواة ينظرون إلى المتفرجين نظرتهم إلى عصبة من المغفلين الحمقى ، ولكن نظرتى إلى نظارتى تختلف ، ففى كل مرة أعتلى فيها خشبة المسرح أقول لنفسى : « كم أنا شاكر لهؤلاء الناس فضل قدومهم

تهم يمكنونى من اكتساب رزق بصورة مرضيه،
أقصى مافى طاقتى لإرضائهم بدورى » .

ى مدام « شومان هينك » المغنية الشهيرة ، بمثل
ترستون ، فقد بلغت من الإملاق حداً ألمّاً ، حتى
يوماً فى أن تقتل نفسها وأطفالها ، وبالرغم من هذا
، وتغنى ، على طول الطريق الذى أفضى بها إلى
بحت أعظم مغنية لأدوار : « فاجنر » ووسعها أن
المستمعين ، وتلعب بمشاعرهم ، وقد صرحت لى بأن
حصر فى شغفها المتزايد بالناس .

ضاً كان سر الشهرة الذائعة التى تمتع بها « تيودور
فقد جمع قلوب الناس جميعاً ، حتى خدمه ، على
ار يوماً ـ بعد تنحّيه عن الرياسة ـ البيت الأبيض
ة « تافت » وكان « تافت » وزوجته خارج البيت
ت يحادث خدم البيت ، ويناديهم بأسمائهم ، متلطفاً

ب ابنه عن هذه الزيارة يقول: « عندما رأى والدى
اهية البيت الأبيض ، سألها أما زالت تصنع فطائر
ت : إنها تصنعها أحياناً .. للخدم ، أما أسياد البيت

الأبيض فلا يتناولون منها شيئا ! وهنا بدا الاستياء على وجه والدى وهو يقول : هذا أكبر دلالة على فساد الذوق ، وسأقول هذا للرئيس تافت حين أراه . .

وجاءته « أليس » بقطعة من هذا الفطير فى طبق ! فتناولها ومضى إلى مكتب الرئيس وهو يلتهمها . وما زال خدم البيت الأبيض يتذاكرون ذلك اليوم إلى الآن ، بل لقد قال لى « ايت هوفر » ـ بستانى البيت الأبيض ـ والدموع فى عينيه : كان ذلك أسعد يوم مرّ بنا منذ عامين كاملين ! ولن يرضى أحد منا أن يستبدل بذكراه ورقة بمائة ريال ! » .

وكان هذا الشغف بالناس وبمشكلاتهم الخاصة هو سر نجاح الدكتور « تشارلس إليوت » أحد أعلام الأساتذة الذين تعاقبوا على رياسة جامعة « هارفارد » وإليك مثلاً من طريقة الدكتور « إليوت » فى التحبب إلى الناس .

أتى إليه فى مكتبه طالب فى السنة الإعدادية يدعى « كراندون » ليقترض خمسين ريالاً من « صندوق أمانة الطلبة » ، فأعطاه الرئيس المبلغ الذى أراده . قال كراندون : « وشكرت للرئيس عطفه وكرمه ، واستدرت نحو الباب ، ولكن الرئيس استوقفنى وقال : « تفضل بالجلوس » ... ثم استطرد ،

بفرط دهشتى ، يقول : « لقد سمعت أنك تطهو طعامك بنفسك فى غرفتك ، وإنى أهنئك على هذا ، فقد كنت أنا أفعل الشىء نفسه عند ما كنت فى مثل سنك . . . هل صنعت مرة فطيراً محشواً باللحم ؟ إنه ألذ أنواع الفطائر وأشهاها . وهذه هى الطريقة التى كنت أصنعه بها » . . وبدأ الرئيس يقص علىّ كيف أنتقى اللحم ، وأقطعه وأطبخه على نار هادئة ثم أحشو به الفطير ! » .

* * *

وقد وجدت بالتجربة ، أن فى وسع المرء أن يفوز باهتمام أرفع الناس قدراً ، وأعظمهم درجة لو أنه أبدى بهم اهتماماً . ودعنى أدلل على ذلك :

منذ سنوات مضت ، كنت أدْرُس فن كتابة القصة فى « معهد بروكلين للآداب والعلوم » ورغبنا ـ نحن الطلبة ـ فى أن نستدرج « كاثلين نوريس » و « فانى هيرست » و « أيدا تاربل » و « ألبرت بيسون تيرهون » و « روبرت هبوز » وغيرهم من أعلام القصة ذوى الأوقات الثمينة الضيقة ، لنفيد من تجاربهم . . فكتبنا لهم نبثهم إعجابنا بفنهم ، ونشرح شغفنا بقصصهم ولهفتنا على سماع نصائحهم الغالية ، وتعلم أسرار نجاحهم

كثر من مائة وخمسين طالباً .
ث أننا نعلم سلفاً كثرة مشاغلهم
المضور شخصياً ومن ثم
لة لكل منهم ، تتعلق بحياته
راجين الإجابة عنها . فاذا
لاء المشاهير أعمالهم ، وانصرفوا
بروكلين بأنفسهم ليبدوا لنا

*

ة نفسها استطعت أن أقنع
حكومة « ثيودور روزفلت »
دل فى حكومة « تافت » ،
نكلين روزفلت » وكثيرين
إلى طلبتى ! .

ماليك أو ملوكاً متوجين ـ
. مثلا غليوم قيصر ألمانيا
ـة الأولى من الذلة والمهانة
شقيقه انقلب عليه بعد أن

فر هارباً إلى هولندا لينجو برقبتـه من حبل المشنقة ! كانت كراهية الناس له ، ونقمتهم عليه من الشدة بحيث ودّت ملايين منهم لو مزقت جسده إرباً أو أحرقته حياً . . وفى خضم هـذا السعير الملتهب من الحقد والغضب ، كتب له غلام صغير خطاباً يفيض شـفقة وإعجاباً ، وقال له فيه إنه مهما يظن به الناس ، فإنه سيظل له مخلصاً وفياً وقد تأثر القيصر لهذا الـكتاب ، ودعا الغـلام إليه ، وذهبت فى صحبته امه . . . فتزوج القيصر من أم الغلام ! .

فهذا الغلام لم يكن يحتاج إلى قراءة كتاب فى اكتساب الأصـدقاء والتأثير فى الناس ، بل كان يجيد هذا الفن بغريزة فيه ! .



* * *

إذا نحن أردنا أن نـكتسب الأصـدقاء ، فلنضع أنفسنا فى خدمة غيرنا من الناس ، ولنمد لهم يداً مخلصة نافعة ، مجردة عن الأنانية والمصلحة الذاتيـة . عندما كان دوق وندسور ولياً للعهد ، اعتزم زيارة أمريكا الجنوبيـة ، واستعداداً لهذه الزيارة عكف شهوراً على دراسـة اللغة الأسبانية ، حتى يتمكن من أن يلقى فى مضيفيه خطاباً بلغة بلادهم ! وقد أحبـه أهل

أمريكا الجنوبية من أجل ذلك ، وحفظوا له هذا الجيل .

وقد افتتحت « شركة تليفونات نيويورك » منذ سنوات مدرسة لتعليم عاملات التليفونات كيف يقلن للمتحدث « النمرة من فضلك ؟ » كما لو كن يقلن « صباح الخير . إننى جد سعيدة لأن أكون فى خدمتك » ، فاذكر ذلك عند ماتتحدث غداً فى التليفون ! .

هل تجدى هذه الفلسفة فى دنيا المال والأعمال ؟ .

إن فى وسعى أن أسوق لك عشرات الأمثلة للتدليل على ذلك ، ولكن المجال لايتسع إلا لسرد مثلين اثنين :

كلّف مستر « تشارلس والترز » الموظف بأحد المصارف الكبيرة فى نيويورك ، بإعداد تقرير سرى عن شركة معينة وكان « والترز » يعرف أن ثمة رجلاً واحداً فى وسعه أن يمده بما يطلبه من المعلومات . فذهب لمقابلته ، وهو مدير شركة صناعية كبيرة .

وما أن دخل والترز عليه واستقر أمامه حتى فتح باب الغرفة وأطلت منه فتاة وقالت للمدير إنها يؤسفها ألا يكون لديها طوابع بريد أخرى اليوم ! . . وعلق المدير على ذلك قائلا لمستر والترز : « إننى أجمع طوابع البريد لا لنفسى ، بل لابنى الصبى

البالغ من العمر اثنى عشر عاماً » .

وشرح والترز غايته من الزيارة ، وبدأ يلقى

ولكن الإجابات كانت تأتيه غامضة ، مبهمة ، متردد

الحديث بعد أمد قصير ، وكان عقيما ! .

قال مستر والترز ، وهو أحد طلبتى : « وتولتنى

أدر ماذا أفعل . . ثم على حين فجأة تذكرت طوابع

وابنه البالغ من العمر اثنى عشر عاماً ! وتذكرت

المصرف الذى أعمل به تأتيه طوابع بريد من كل قارة

شطئانها أمواج البحار السبعة ! .

« وطرقت باب المدير فى عصر اليوم التالى و

من ينبئه أن معى طوابع لابنه الفتى . وسرعان ما

فى استقبالى بحماسة زائدة ، وأخذ يشد على يدى فى

ما كان ليعتريه مثله لو أننى حملت إليه نبأ انتخ

بالكونجرس ! » .

« وراح الرجل يتأمل الطوابع التى أتيته بها ،

واحداً بعد واحد وهو يقول : « يالله ! سوف يسر «

بهذا الطابع النادر . . . انظر إلى هذا : إنه كنز ؟ . .

نصف ساعة نتكلم فى الطوابع ، ونطالع صورة ابنه

ثم قضينا ساعة نتحدث فى المسألة التى أتيت حقيقة من أجلها : سرد لى كل مايعرفه ، ثم نادى معاونيه ، بدورهم ، وسأل بعض معارفه بالتليفون ، حتى أوشكت وأنا أنصرف أن أنوء بما حمّلنى من الحقائق ، والأرقام والتقارير »

* * *

و إليكم المثل الآخر :

حاول مستر « نافل » ، من فيلادلفيا ، بكل ما وسعه من جهد أن يبيع الفحم الذى يتجر به لشركة كبيرة للمخازن المسلسلة[1] ، ولكن عبثاً ! فقد أصرت هذه الشركة أن تبتاع حاجتها من الفحم من متعهد آخر ! .

وفى تلك الأثناء ألقى مستر نافل – وهو بدوره من طلبتى – خطاباً أمام أحد زملائه صب فيه جام غضبه على شركات المخازن المسلسلة جميعاً ، ووصفها بأنها وصمة عار فى جبين الأمة ! ثم حدث أن نظمنا مناظرة بين طلبة الفصل موضوعها « ضرر المخازن المسلسلة للأمة أكثر من نفعها » . . وهناك نصحت

(١) شركات المخازن المسلسلة معروفة فى أمريكا ، وسميت كذلك لأن لكل شركة منها سلسلة من الفروع فى مختلف البلدان والولايات ، وهى تشترى البضائع جملة ثم توزعها على فروعها حيث تباع فيها

يتحذ الجانب المعارض ، وأن يستعين على إعداد
ركة المخازن المسلسلة الذى عقد عليه !

نافل » من فوره إلى مدير الشركة وقال له : « إنى
بيعكم فحماً هذه المرأة ، وإنما جئت أسألك أن
» ، وقص عليه نبأ المناظرة ، واستطرد يقول :
للب مساعدتك لأنى لا أظن أن أحداً سواك
ى بالحقائق التى أريدها . إننى متلهف على كسب
وسوف أحمد لك أية مساعدة يسعك أن تسديها
نافل » يروى لكم ماذا حدث ، قال :

مدير الشركة حين دخلت عليه أن يمنحنى دقيقة
، وعلى هذا الأساس وحده وافق على مقابلتى .
موضوع المناظرة أشار إلى بالجلوس ، وجعل
سبعاً وأربعين دقيقة بالضبط ! ثم استدعى إليه
وكان قد ألف كتاباً عن أ زل المسلسلة ـ وطلب
ى نسخة منه ، ثم كتب إلى « اتحاد المخازن
طاع أن يحرز لى نسخة من مناظرة أقيمت فى
ينه كان الرجل يحس أن المخازن المسلسلة تؤدى
للإنسانية ! وينبغى أن أعترف بأنه فتح عينىّ

على أشياء لم أكن أحلم بمعرفتها ، بل لقد غير اتجاهى الذهنى تماماً فلما هممت بالانصراف أوصلنى بنفسه إلى الباب ، ولف ذراعه حول كتفى وهو يتمنى لى التوفيق فى المناظرة ، ثم رجانى أن أمر عليه لأخبره بنتيجتها . وكانت آخر كلماته لى : « وأرجو أن تتفضل بزيارتى مرة أخرى فى أواخر الربيع ، فإنى أرغب فى أن أوصيك بكمية كبيرة من الفحم » ! وبدا لى ذلك كالمعجزة ! ـ فها هو يرغب ـ من تلقاء نفسه ـ فى شراء الفحم دون أن أشير أنا إلى هذا الموضوع بكلمة !

« لقد شققت لنفسى فى مدى ساعتين ـ بأن أظهرت له اهتمامى بشركته وعمله ـ طريقاً ما كنت لأشقها فى مدى عشرة أعوام لو أننى حاولت أن أجعله يهتم بى ، وبالفحم الذى أبيعه ! »

ألا إنك يامستر « نافل » لم تستكشف حقيقة جديدة ففى السنة المائة قبل ميلاد السيد المسيح ، قال « ببليليوس سيروس » أحد شعراء الرومان الأقدمين : « إننا لا نهتم بالناس حتى يهتموا بنا » .

فإذا أردت أن تحبب الناس إليك ، فاتبع القاعدة رقم ١ :

اظهر اهتماماً بالناس

الفصل الثانى

كيف تطبع أثراً طيباً فيمن تقابله لأول مرة

دعيت ذات يوم إلى مأدبة عشاء ، فلفت نظرى أن إحدى المدعوات ــ وهى ممن ورثن ثروة طائلة ــ كانت تحاول جاهدة أن تطبع فى المدعوين أثراً طيباً . وكان من الواضح أنها أنفقت ثروة متواضعة على زينتها وثيابها ، ولـكن ملامح وجهها ظلت عاطلاً من زينة المحبة الخالصة والوداد الصافى ! . . كانت قسماتها تنطق بالجود والأنانية ، وقد غاب عنها أن التعبير الذى يرتسم على وجه المرأة أهم بكثير مما ترتديه من ثياب أو تتزين به من حلى ! (وعلى فـكرة : يصلح هذا القول السالف الذكر لأن تحفظه وتقوله لزوجتك إذا أبدت رغبتها فى شراء معطف من الفراء ! !) .

قال لى « تشارلس شـواب » إن ابتسامته أكسبته مليون ريال ! وهو على حق . فإن مقدرة شواب الفائقة على اكتساب قلوب الناس هى وحدها المسئولة عن نجاحه الكبير ، وأحد مظاهر هذه المقدرة ، ابتسامته المشرقة دائماً !

وقضيت أحد الأيام مع النجم الفـ
شيفالييه » والحق أقول إننى منيت ـ
أمل شديدة . فقد ألفيته عبوساً ، جام
توقعت . . إلى أن ابتسم ! هنالك بدالى
من وراء السحب وأخذت ترسل على
وأغلب الظن أنه لولا هذه الابتسامة لظ
نجاراً متواضعاً فى باريس ، كما كان أبو

* * *

إن تعبيرات الوجه تتكلم بصوت
اللسان . وكأنى بالابتسامة تقول لـ
أحبك . إنك تمنحنى السعادة إنى سعـ

وهذا هو السبب فى أن الـكلا
اكتساب الأصدقاء ، فهى لا تنطق بشـ
سرورها برؤيتنا خير تعبير ، حتى لتكاد
بنا ، فليس عجيباً أن نسر نحن ، كذلك

ولا تحسب أننى أعنى بالابتسامة
على الشفتين لاروح فيها ولا إخلاص
على أحد ، و إنما أتـكلم عن الابتسـاما

كاهى الفرنسى « موريس
حين جلست إليه ـ بخبية
د الوجه ، مختلفاً تماماً عما
، كأن الشمس قد أشرقت
السكون ضياءها ودفئها .
ال « موريس شيفالييه »
ه وإخوته .

أعمق أثراً من صوت
ث عن صاحبها : « إنى
يد برؤيتك » !

ب تنجح نجاحاً باهراً فى
ى ، ولكنها تعبر عن
تقفز من جلدها سروراً
، برؤيتها .

مجرد « علامة » ترتسم
، كلا ! فهذه لا تنطلى
ة الحقيقية التى تأتى من

عماق نفسك ، تلك هى الابتسامة التى تجلب الربح الجزيل فى ميادين المال والأعمال .

حدثنى مدير المستخدمين فى مخزن كبير بنيويورك فقال إنه يفضل استخدام فتاة لم تتم تعليمها الثانوى ولكنها ذات ابتسامة مشرقة جذابة على استخدام دكتور فى الفلسفة ولكنه عبوس متجهم الوجه !

وقال لى مدير إحدى شركات المطاط الكبرى إن الرجل قلما ينجح فى عمله ما لم يقبل عليه بروح الدعابة والمرح ـ إذن فهذا الرجل الذى بعد من أقطاب الصناعة لا يؤمن بالحكمة القديمة القائلة إن الجهد وحده هو وسيلة النجاح ! ثم استطرد يقول « عرفت رجالاً نجحوا فى أعمالهم لأنهم كانوا يقبلون عليها كإقبالهم على وسائل التسلية والترفيه عن النفس ، ثم رأيت هؤلاء الرجال أنفسهم وقد حصروا همهم كله فى العمل فإذا هو قد امتلأ غضاضة ، وإذا هم قد فقدوا استمتاعهم به فأخفقوا » .

وقد سألت عشرات من رجال الأعمال ـ من طلبتى ـ أن يبتسموا لشخص معين طوال اليوم لمدة أسبوع ، ثم يحدثوا زملاءهم فى الفصل عن النتائج . . وإليك « عينة » من هذه النتائج :

قال « وليم ب شتينهارت » الذى يعمل وسيطاً فى سوق الأوراق المالية بنيويورك :

« إننى متزوج منذ أكثر من ثمانية عشر عاما ، وقلما ابتسمت لزوجتى خلال هذا العمر الطويل ! بل قلما حدثتها أكثر من بضع عبارات ابتداء من الساعة التى أصحو فيها حتى أغادر البيت قاصداً إلى عملى . لقد كنت أسوأ مثل للرجل العبوس ، المتجهم ، فلما طلبت أن أحدث زملائى عن تجاربى فى الابتسام ، فكرت فى أن أجرب الابتسام مع زوجتى .

« فنى الصباح التالى ، بينما أنا أمشط شعرى أمام المرآة تطلعت إلى صورتى وقلت لنفسى : « اسمع ياوليم : إنك ستمحو اليوم هذا العبوس الجهم على سحنتك ، ستبتسم دائماً ، وستبدأ فى التو واللحظة » . وإذ جلست إلى مائدة الإفطار حييت زوجتى بهذه الكلمات : « صباح الخير ياعزيزتى » وابتسمت وأنا أقول ذلك .

لقد أنذرتنى ياسيدى أنها ستدهش . ألا إنك هونت كثيراً فى وصف التأثير الذى اعتراها . . لقد ذهلت ! .

ولكنى أسرعت فوعدتها أن تنتظر منى هذه « التحية » على الدوام . وقد جر هذا الموقف الجديد على بيتنا ، فى خلال

الشهرين الماضيين سعادة لم نذق مثلها خلال العا

« والآن إذ أقصد إلى مكتبى أحيى عامل

« صباح الخير » وأشفع هذه التحية بابتسامة مش

للصراف فى شباك المحطة ، وعندما أقف فى قاع

أبتسم لرجال لم يرونى أبتسم من قبل ! .

« وسرعان ماوجدت كل إنسان يبتسم لى

من هذا أن الابتسامات أصبحت تدر على م

كل يوم !

و يشركنى فى مكتبى وسيط آخر لديه كاتب

النفس ، منبسط الأسارير دائماً ، و إذ رأى مد

طراً على نشجع وصارحنى بأنه عندما وقع نظره ع

ظننى شخصاً جامداً عبوساً لاتطاق عشرته ،

ظله بى ! .

« وقد طهرت معاملتى للناس ، كذلك ، من

وأنا الآن أهب كلمات التقدير والمديح لكل من أ

عن التحدث إلى الناس فيما أرغب فيه ، وأصبحت

الوقوف على وجهة نظر الشخص الآخر . وقد أحد

ثورة مباركة فى حياتى . فأنا الآن شخص مرح سعيد ، كثير الأصدقاء » .

تذكر أن هذا الحديث صادر عن رجل يعد من أبرع المضاربين فى سوق الأوراق المالية ، وهو عمل من الصعوبة بحيث إن تسعين فى المائة ممن طرقوه قد باءوا بالخيبة ! .

* * *

فإذا لم تستشعر حافزاً على الابتسام فماذا تفعل ؟ .

أولا ، اقسر نفسك على الابتسام . و إذا كنت وحدك فاقسر نفسك على الصفير المرح أو التمتمة بالغناء ، وثانياً ، اظهر بمظهر الشخص السعيد ، فلن تملك بعد قليل إلا أن تستشعر السعادة الحقة . وفى هذا يقول العالم النفسانى وليم جيمس : « الذى يبدو لنا أن الأفعال تعقب الإحساس ، ولكن الواقع أن الفعل والإحساس يسيران جنباً إلى جنب ، أوهما مظهران لشىء واحد ، فإذا نحن سيطرنا على « العقل » الذى يخضع لسلطان الإرادة ، أمكننا بطريق غير مباشر أن نسيطر على الإحساس » .

إذن فالطريق المؤدية إلى الابتهاج ، إذا افتقدنا الابتهاج ، هى أن نتصرف كما لو كنا مبتهجين حقاً .

* * *

كل إنسان فى هذه الحياة يرنو إلى السعادة . وثمة طريق

تفضى إليها : تلك هى أن تسيطر على أفكارك .
لا تعتمد فى شىء على العوامل الخارجية ، بل جل
لى داخلية النفس . والسعادة ليست ماتملك ، ولا من
لا أين أنت ، ولا ماذا تفعل ، إنما السعادة هى رأيك
تك إليها . فقد تجد شخصين يعملان عملا واحداً ،

ن متساويان من المال والمركز ، ومع ذلك تجد أحدهما
لآخر سعيداً . ولماذا ؟ لأن لكل منهما اتجاهاً ذهنياً
لقد رأيت وجوهاً سعيدة بين العمال الصينيين الذين
هم العرق ، وقد أضناهم العمل فى حر الصين اللافح
قروش فى اليوم ، مثلما أرى كل يوم من الأشخاص
ى طريق « بارك » بنيو يورك .

شكسبير : « ليس هناك جميل ولاقبيح ، و إنما تفكيرك
يصور لك أحدهما »

إبراهام لنكولن : « يصيب الناس من السعادة بقدر
عزمهم على أن يصبحوا سعداء ! » وهو على صواب
أخيراً مثلا حياً على صدق هذا القول : كنت أصعد
ضى إلى محطة « لونج ايلاند » فى نيو يورك ، فألفيت
شرة نحو أربعين طفلا من العجزة ، وهم يستعينون

بالعصى الخشبية على صعود الدرج . وقد أذهلنى البشر البادى
عليهم وأبديت هذه الملاحظة للمشرف عليهم فقال لى : « إن
الطفل عند مايتبين أنه سيصبح عاجزاً مدى حياته يصدم أول
الأمر ، ولكنه بعد أن يتغلب على صدمته ينقلب راضياً بنصيبه
ويصبح أسعد من الأطفال الأصحاء » .

وقد أحسست بحاجة إلى خلع قبعتى إكباراً لهؤلاء الأطفال
فقد علمونى درساً آمل ألا أنساه أبداً .

* * *

قال لى « فرانكلين بتجر » أحد رجال التأمين على الحياة
الناجحين ، إنه وجد منذ زمن مضى أن الرجل المبتسم أهل
للترحيب فى كل مكان ، ومن ثم اعتاد قبل أن يدخل مكتب
أحد عملائه أن ينتظر لحظة ويفكر فى الأفضال التى من بها الله
سبحانه عليه ، والتى ينبغى أن يسعد بها فترتسم على محياه
ابتسامة مشرقة راضية ، ثم يدخل المكتب . وهو يعزو إلى
هذه الخطة البسيطة نجاحه الكبير فى بيع عقود التأمين .

أمعن الفكر فى هذه النصيحة التى قالها « هربرت هبارد » .
ولكن اذكر أن مجرد قراءتها لا يجديك مالم تحاول تطبيقها :
و إذا غادرت باب بيتك ، فارفع رأسك ، واملأ رئتيك

بالهواء ، وحى أصدقاءك بابتسامة مشرقة ، و بث الروح فى كل مصالحة . لا تَخْشَ أن يساء فهمك ، ولا تضيع لحظة فى التفكير فى خصومك ، بل حاول أن تتبيَّن هدفك جيداً فى ذهنك ، ثم تقدم إليه مباشرة . احصر ذهنك فى الآمال الكبار التى تريد تحقيقها ، وسوف تجد بمرور الأيام أنك تقتنص الفرص ، فى غير وعى منك لتحقيق هذه الآمال . تمثل فى ذهنك صورة الشخص الناجح الذى تريد أن تكونه ، وستحولك هذه الصورة رويداً إلى ذلك الشخص الذى تطمع فى أن تكونه . إن التفكير هو أرقى مميزات الإنسان ، وأن تفكر تفكيراً صحيحاً هو أن تخلق وتبتكر ، فكل الآمال الكبار تبدأ رغبة ، و إننا آخر الأمر صائرون إلى المثل الأعلى الذى ترغبه قلوبنا وتشتهيه »

* * *

كانت لأهل الصين القدامى حكمة رائعة ، ومنها هذه الحكمة التى يجمل بنا أن نعلقها على صدورنا كى لا ننساها أبداً :

« إن الرجل الذى لا يعرف كيف يبتسم لا ينبغى له أن يفتتح متجراً »! .

و بهذه المناسبة ، نشر « فرانك إيرفنج فلتشر » خلال دعايته عن منتجات شركة « أو بنهايم وكولنز وشركاها » ، فى

فة الشعبية عن الابتسامة كان

ير الميلاد

تعود بالخير الكثير .

ن ، ولا تفقر أولئك الذين

ح البصر ، لكن ذكراها

يستغنى عنها ، ولا من الفقر

وطيب الذكر فى العمل ،

سدقاء .

للبائس ، وأجمل العزاء

من حلول للمشكلات ؟ .

تُستجدى ، ولا تقترض ،

رته المباركة حتى يتطاير

فإذا أتاك رجالنا ليبيعوك ما تحتاج إليه فى عيد الميلاد ، وألفيتهم من التعب والإرهاق بحيث عز عليهم الابتسام ، فكن أخا كرم وامنحهم ابتسامة من لدنك . . فو الله إن أحوج الناس إلى الابتسامة هو الذى لم يبق له شيء من الابتسام ليهبه ! .

فإذا أردت أن يحبك الناس اتبع القاعدة رقم ٢ :

ابتسم

الفصل الثالث

إذا لم تفعل هذا فتوقع المتاعب

حـدث فى قرية « ستونى بوينت » الصغيرة بولاية نيو يورك ، أن توفى طفل لأحد سكان البلدة ؛ و بينما جيرته يستعدون لتشييع جنـازته ، ذهب « جيم فارلى » إلى « الاسطبل » ليعد جواده كى يشترك مع أهل بلدته فى تشييع الجنازة . وكانت الأرض مكسوة بالبرد ، والجو زمهريراً والرياح تصفر ، و بينما الجواد يمشى على الأرض التى غدت أشبه بالمستنقع ، إذا به يقفز فجأة و يرفع رجليه الخلفيتين إلى أعلا و يضرب بهما « جيم فارلى » فيقتله لساعته ! وشهـد سكان القرية الصغيرة ، فى ذلك اليوم جنازتين لا واحدة !

وخلف « جيم فارلى » وراءه أرملة وثلاثة أولاد ، و بضع مئات من الريالات هى قيمة التأمين على حياته .

وكان ابنه « جيم » فى العاشرة من عمره حينذاك ، فذهب يبحث عن عمل ، حتى وجده فى مصنع لطوب البناء ، حيث راح يحمل الرمل و يصبه فى القوالب ، ثم يعرضه للشمس حتى

يجف . لم ينل هـذا الصبى من التعليم إلا قدراً يسـ[…]
بغريزته كان يجيد التحبب إلى الناس ، واستطاع ، […]
أن يربّى فى نفسه مقدرة فائقة على تذكر أسماء النا[س …]
بلغ الأربعين من عمره حتى منحته أربع جامعا[ت …]
الفخرية ، وقد أصبح ، فيما بعد « رئيس اللجنة […]
القومية » ومديراً عاماً للبريد فى الولايات المتحدة !

قابلته ذات يوم وسألته عن سر نجاحه الباهر […]
« الجد والاجتهاد » فقلت : « لاتمزح ! » فسألنى […]
إذن ، كان سر نجاحه ؟ فقلت « سمعت أن فى […]
تنادى عشرة آلاف شخص بأسمائهم الأولى ! » و[…]
فى ظنى ؛ فقد ساعدت هذه المقدرة « جيم فارلى » ع[…]
فرانكلين روزفلت رئيساً للولايات المتحدة .

أما كيف خلق « جيم » هـذه المقدرة على […]
الناس فأمر هين : كان إذا التقى بصديق جديد […]
اسمه الكامل وأسماء أولاده وذويه المقربين ، ووقف[…]
عمله ، ولونه السياسى ، وآرائه العامة ومن ثم […]
المعلومات فى ذهنه كجزء من الصورة التى اختزنها فـ[…]
الصديق ، فمتى التقى به ثانية ، وسعه أن يربت […]

عن اولاده ، وزوجته ، والأزهار الجميلة التى تنبت فى حديقة داره ، فلا عجب إذن أن يكون له على مر الأعوام ، معارف وأصدقاء يفوق عددهم الحصر ! .

وقبل أن يبدأ فرانكلين روزفلت حملته الانتخابية بأشهر ، عكف « جيم فارلى » على كتابة مئات الرسائل كل يوم لأشخاص يعرفهم فى جميع أنحاء الولايات المتحدة ، ثم استقل القطار وظل مدى تسعة عشر يوماً يجوب أنحاء الولايات ، وقطع فى هذه الجولة اثنى عشر ألف ميل !

وكان إذا حل ببلد قابل معارفه فيها على مائدة الإفطار أو الغداء ، أو العشاء فيقضى معهم زمناً يلقى عليهم فيه تحية قلبية مخلصة ، ثم يتركهم ليستأنف رحلته . فلما آب من رحلته انتقى من كل بلد زاره رجلاً واحداً وسأله أن يعد له قائمة بكل من قابلهم وتحدث إليهم . وقد حوت هذه القوائم آلافاً من الأسماء ، ومع ذلك ، فكل اسم ورد فى تلك القوائم حظى صاحبه بمحادثة ودية مع « جيم فارلى »

وكانت الرسائل التى يكتبها « جيم » تبدأ دائماً بهذه العبارة : « عزيزى بل » — تدليل وليم — أو « عزيزى جو » تدليل جوزيف — وكان الإمضاء دائماً « جيم » مجرداً ! .

كتشف « جيم فارلى » فى وقت مبكر من حياته
ماء للإنسان هو اسمه ! ومتى ذكرت اسم شخص
نه به فى المرة التالية التى تلقاه فيها ، فثق أنك
ة لطيفة باقية الأثر .

يت اسمه ، أو نطقت به مغلوطاً فقد ارتكبت
.

لك أننى نظمت ، مرة برنامجاً فى الخطابة العامة
سلت عدة خطابات إلى الأمريكيين المقيمين هناك
شتراك فى هذا البرنامج .

السكتبة الفرنسيون على الآلة الكاتبة فى بعض
كتابة أسماء المدعوين ، فأرسل إلى مدير أحد
بيرة فى باريس خطاباً يؤنبنى فيه تأنيبًا شديداً
اً هجائى عند كتابة اسمه ! .

* * *

ن سبب نجاح أندرو كارنيجى ؟ .

ب بملك الصلب ، ولكن خبرته بصناعة الصلب .
رافه هو ـ تتضاءل بجانب خبرة المشرات ممن
. أما السبب الحقيقى فى نجاحه فهو خبرته بمعاملة

الناس . فقد أظهر منذ صباه حباً للنظام ومقدرة على التزعم ، فلما بلغ العاشرة استكشف الأهمية العظمى للتى يعلقها الناس على أسمائهم ، وقد استخدم هذه الحقيقة التى وقف عليها فى اكتساب قلوب معاونيه وعماله .

مثال ذلك أنه عند ما كان صبياً فى وطنه ، اسكتلنده ، ولدت له أرنب برية عشرة أرانب صغيرة . ولم يكن لديه ما يطعمهم به ، ولكنه اهتدى إلى فكرة نيرة : قال للصبيان من جيرانه إنه سوف يسمى الأرانب الوليدة بأسمائهم إن هم ذهبوا واستحضروا له مايطعمهم به ! وفعلت هذه الخطة فعل السحر ! ولم ينس كارنيجى ذلك قط .

و بعد ذلك بأعوام استطاع أن يصبح من أرباب الملايين مستعيناً بهذه الخطة ذاتها . حدث أنه كان يسعى لبيع منتجات من الصلب لشركة « سكك حديد بنسلفانيا » وكان رئيسها عندئذ « ادجار تومسون » فما كان من كارنيجى إلا أن شيد مصنعاً ضخماً فى « بتسبرج » لصناعة عربات السكك الحديدية وسماه « مصنع ادجار تومسون لأشغال الصلب » !

وعند ما كان « أندرو كانيجى » و « جورج بولمان » يتنازعان السيطرة على صنع عربات النوم ، تذكر « ملك

الصلب « قصة الأرانب ! كانا كلاهما يتباريان فى تخفيض الأسعار وتحطيم كل أمل لهما فى الكسب الجزيل . وذهب كل من كارنيجى و بولمان إلى نيو يورك ليقابلا رئيس مجلس إدارة « اتحاد الباسفيك » . والتقيا ، مصادفة ، ذات مساء فى فندق « سانت نيكولاس » ، فأقبل كارنيجى على منافسه وهو يقول : « ألا ترى يامستر بولمان أننا نتصرف كالحمقى ؟! » وسأله بولمان : « ماذا تعنى ؟ » وعندئذ عرض عليه كارنيجى أن تتحد شركتاهما ، وتوخى فى عرضه أن يبين المنافع المشتركة التى سوف تعود عليهما إن عملا متعاونين ، بدلاً من أن يعمل أحدهما ضد الآخر : وأنصت بولمان باهتمام ، ولكنه لم يقتنع تماماً ، وأخيراً سأل كارنيجى : « وماذا نسمى هذه الشركة الجديدة ؟ » فأجاب كارنيجى على الفور : « كيف ؟ « شركة عربات بولمان الفخمة » طبعاً ! » .

أشرق وجه بولمان وقال : « تعال إلى مكتبى يا صاح ولنتكلم جدياً فى هذا الموضوع » ، وقد خلق الحديث الذى دار بينهما فى تلك الليلة حدثاً تاريخياً فى عالم الصناعة !

وكان أندرو كارنيجى يباهى بأنه يسعه أن ينادى عماله ، على وفرة عددهم ، بأسمائهم الأولى ، و بأنه عند ما كان يدير

أعماله بنفسه لم يعكر صفو العمل فى
يملكها إضراب واحد !

وهل أدل على حب الناس لأ
« بارنم » عندما أبت عليه الأقدار
أوصى لحفيده « سيلى » بخمسة وعشر
نفسه باسم « بارنم سيلى » ؟ !

ومنذ قديم الزمان اعتاد الأثريا
من المال على أن يُصدّروا مؤلفاتهم با
والمكتبات والمتاحف فى كل بلد
ما فيها من مجموعات لرجال أرادوا أن
نيو يورك العامة تجد مجموعتى « آستو
وفى متحف « مترو بوليتان » تجد
و « ج . ب . مورجان » ، ولا تخلو
مزخرفة تخلد أسماء من ساهموا فى إنشا

* * *

و إذا سألت أكثر الناس : لم
لا ينتحلوا لأنفسهم العذر بكثرة المشاغل !

أفران الصلب الضخمة التى

مائهم ، واعتزازهم بها من أن
أن يعقب ولداً يحمل اسمه
بن ألف ريال على أن يسمى

أن ينفحوا المؤلفين مبالغ
هداء يوجهونه إليهم !

من بلاد العالم تدين بأثمن
تخلد أسماؤهم في مكتبة
ور » و « لينكوكس »
اسمى « بنجامين ألتمان »
كنيسة تقريباً من أركانٍ
ها !

اذا لا يتذكرون الأسماء؟
ولكنهم ، على الأرجح

ليسوا أكثر انشغالاً من فرانكلين روزفلت الذى كان يذكر أسماء صغار العمال الذين يلتقى بهم .

حدث أن صنعت له شركة « كرايزلر » سيارة خاصة ساقها ، إلى البيت الأبيض مستر « تشمبرلين » رئيس الشركة وأحد العمال . وأمامى الآن خطاب من مستر « تشمبرلين » يروى فيه ما حدث فى ذلك اليوم :

« لقد علمت الرئيس روزفلت كيف يقود السيارة دون عناء ، ولكنه علمنى الشىء الكثير عن فن معاملة الناس ! فما إن وصلت إلى البيت الأبيض حتى استقبلنى الرئيس وهو بادى المرح والسرور ، وناداني باسمى الأول ، ورحب بى أصدق ترحيب . وكانت السيارة مصممة بحيث يمكن قيادتها باليدين وحسب (فقد كان روزفلت مشلول الساقين) . وقد ازدهانى سرور الرئيس بتصميم السيارة وقوله لى : « إنها رائعة . وكم أحب أن ينفسح أمامى الوقت لأفك أجزاءها عسى أن أرى كيف تعمل » ! وعندما أبدى أصدقاء روزفلت ومن معه إعجابهم بالسيارة قال لى روزفلت فى حضرتهم : « إننى أقدر يا مستر تشمبرلين الوقت والجهد والعناية التى بذلتها فى تصميم هذه السيارة وصنعها . إنه عمل رائع عظيم » وقد أبدى الرئيس

إعجابه بالمحرك ، وبالمرآة العاكسة ، وبالساعة الآلية ، وبالمصباح
الكهربائى الكشاف ، وبمقعد السائق ، وبالحقائب الخاصة
بالثياب ، وعلى الجملة امتدح كل شىء عرف أننى أوليته عناية
خاصة . وقال لى : إنه سيلفت إلى هذه الأشياء أنظار مسز
روزفلت ؛ ووزير العمل ، وسكرتيره الخاص . بلْ لقد أشرك
واب البيت الأبيض الزنجى فى الموضوع وقال له مازحاً « عليك
اجورج أن تولى حقائب الثياب أحسن عنايتك » .

« وكنت قد صحبت معى عاملاً ميكانيكياً ، قدمته إلى
رئيس روزفلت حال وصولنا . وكان العامل فتًى خجولاً ، فظل
طوال المقابلة صامتاً ساكناً ، ولكن الرئيس ، قبل أن يودعنا
داه باسمه ، وشد على يده ، وشكره على زيارته ! ولم يكن فى
كره شىء من الاصطناع بل كان يعنى كل كلمة قالها » .

« وبعد عودتى إلى نيويورك ببضعة أيام ، تسلمت صورةً
رئيس ممهورةً بإمضائه ، وكلمة قصيرة يعرب فيها عن شكره
تقديره . . أما كيف استطاع الرئيس أن يجد الوقت الذى
كتب لى فيه هذه الكلمة فما يصعب علىّ تعليله ! » .

لقد كان الرئيس روزفلت يعرف أن إحدى الطرق السهلة
مضمونة لاكتساب قلوب الناس هى تذكر أسمائهم ، وجعلهم

بهذا يشعرون بأهميتهم . فكم منا يفعل ذلك ؟ !
إننا نقضى نصف الوقت الذى نتعرف ف
نتبادل بضع كلمات جوفاء ثم لا نستطيع حتى
عند ما يحيينا لينصرف ! .

* * *

إن من أهم الدروس التى يتلقاها السياسى
« إن تذكر اسم أحد الناخبين هو نصف
نباهة الذكر ، أما نسيانه فهو نصف الطر
والإخفاق ! » .

وكان نابليون الثالث ، إمبراطور فرنسا وا
العظيم ، يباهى بأنه ، على الرغم من واجبات الملا
عاتقه ، يستطيع أن يذكر اسم كل شخص التقى
فماذا كانت خطته ! غاية من البساطة . ك
اسم محدثه واضحاً قال له : « آسف لم أستطع أن
تماماً » فإذا كان الاسم على شىء من الغرابة سا
يتهجى ؟ » ثم يأخذ على عاتقه ، خلال المناقشة أ
جملة مرات ويحاول أن يربطه ، فى ذهنه ، بم
وملامحه ، وتعبيراته ومظهره العام .
وإذا كان الرجل على قدر من الأهمية ،

فضلا عن هذا بعملٍ شاق اخر : فمتى خلا لنفسه كان يدون الاسم على قرطاس ، ثم يتأمله ملياً ، ويحصر ذهنه فيه ، وبهذا يكوّن فكرة « عينية » عن الإسم كما كوّن فكرة سمعية » فلا يعود هناك ثمة سبيلٍ لنسيانه ! .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٣

إذكر أن اسم الرجل هو أجمل وأحب الأسماء إليه

الفصل الرابع

لكى تصبح محدثاً بارعاً

ت أخيراً لحضور مبـاراة فى « البريدج » برغم أنى
لا ألعب « البريدج » . وقد صادفت هناك فتاة شقراء
« البريدج » بدورها ، فرحنا نقطع الوقت بالحديث ،
رفت الفتاة منى أنى كنت أستاذ « لويل توماس »
ملت معه إلى أوربا ، وعاونته فى التقاط أفلامه السينمائية
« Illustrated Travel أقبلت علىّ بلهفـة وهى
ل لك يامستر كارنيجى أن تحدثنى عن كل الأماكن
يا ، والمنـاظر التى رأيتها ؟ » . وقبل أن ألبى طلبها
عرضاً ، إنها قد عادت إلى زوجها أخيراً من رحلة
يا ، فما كدت أسمع ذلك حتى هتفت : « حقاً ؟! لكم
ماً أن أزور أفريقيا ! ولـكنى للأسف ! لم أحقق بعد
نية ، اللهم إلا لمدة أربع وعشرين ساعة قضيتهـا
، هل زرت تلك المدينة الساحرة ؟ ! يالك من محظوظة
دك بربك ! حدثينى عن أفريقيا »

وكان حديثها عن أفريقيا كافياً لتمضية خمس وأربعين دقيقة من الوقت ، لم تسألنى بعدها عن مشاهداتى فى أوربا ! ، والحق أنها لم تكن تريدنى أن أتحدث إليها عن رحلاتى ، بل كانت تريد أن تظفر بمستمع شغوف ! يعينها على استعادة ذكرياتها !

فهل كانت هذه الفتاة بدعاً فى الخلق ؟ كلا ! فمعظم الناس هكذا ، قد جمعتنى أخيراً بأحد علماء النبات البرزين حفلة عشاء أقامها الناشر المعروف « ج . جرينبورج » ولم أكن قد تحدثت إلى أحد علماء النبات من قبل ، لذلك وجدت فى الاستماع إليه لذةً كبرى . جلست على حافة مقعدى ، وأصغيت إليه وهو يحدثنى عن الحشائش والأزهار ، والحدائق المنزلية ، وكان من لطف الشمائل بحيث أوضح لى كيف أحل بعض المشكلات ، المتعلقة بحديقتى

وكنا ـ كما أسلفت ـ فى حفلة عشاء ؟ ولـكنى ضربت بقوانين اللياقة عرض الحائط ، وتجاهلت سائر المدعوين ، ومضيت أتحدث إلى هذا العالم ساعات بأكملها ! .

وانتصف الليل فتمنيت للمدعوين ليلة سعيدة وانصرفت وعاد عالم النبات إلى مضيفنا وأجزل له الثناء علىّ . . فقد كنت ـ على حد تعبيره « مثيراً جداً » . وكنت هذا وكنت ذاك

ثم اختتم حديثه للمضيف بقوله : حقاً إن مستر كارنيجى محدث بارع » محدث بارع ؟! أنا ؟ ! وكيف ؟ ! فإنى لم أقل شيئاً على الإطلاق ! بل ما كان لى أن أقول شيئاً قبل أن أغير موضوع الحديث ، فلست أعلم من النبات أكثر مما أعلم عن تشريح طائر « البنجوين » ! كل مافعلته أننى استمعت بشغف ؛ قد فعلت ذلك لأننى كنت شغوفاً حقاً بما يقول ، وقد أحس هو بذلك ، وسره هذا بطبيعة الحال ، فالاستماع المشغف هو أعلى ضروب الثناء الذى يمكن أن تضفيه على محدثك !

* * *

يقول « جاك وود فورد » فى كتاب « غرباء يجمعهم الحب »[1] : قلّ من البشر من يجمد أمام الثناء الذى يتضمنه الإنصات باهتمام »

ولقد ذهبت أنا إلى أبعد من ذلك مع عالم النبات ، كنت «مسرفاً فى تقديرى مبذراً فى ثنائى » ، قلت له إننى تسليت وأفدت كثيراً ، وقد فعلت ! وقلت إننى أود لو تكون لى معلوماته الغزيرة وإى والله ، لأود ! وقلت : إننى أتمنى لو أطوف معه بالحقول ليسمى لى النباتات والأزهار بأسمائها ، وإى أتمنى فعلاً !

(1) Jack Woodfod «Strangers in Love»

ة أخرى وشيكاً ، وإنه حقاً

البارع ، وأنا الذى لم أزد على
لحديث .

*

تى تعقد فى مقالة بين اثنين
شارلس إليوت » : ليس فى
رم لحديثك ، فلا شىء آخر

؟ ولا ينبغى لك أن تدرس
لكى تصل إليه ! ولكنى ،
لا شك ــ تجاراً يستأجرون
بسعر معتدل ، ويزودون
جتذاباً للأنظار ، وينفقون
، ثم يستخدمون ، بعد ذلك
...باعة يجادلون زبائنهم ،
وقد يغلظون لهم القول ،
ر ! .
دوتون » ــ أحد طلبتى ــ

اشترى ذات يوم ، حلة جديدة من متجر كبير معروف فى نيوآرك ، بولاية نيوجرسى ، وبعد أيام ، استكشف « دوتون » أن صباغ الحلة ردىء ، وأن لونها يحيل إذا أصابها شىء من العرق . فأخذ الحلة وعاد بها إلى المتجر ، وقصد إلى البائع الذى باعه إياها وقص عليه القصة . هل قلت « قص عليه » ؟ ! استغفر الله . . بل حاول أن يقص عليه » ولكنه لم يستطع . . فقد قطع عليه البائع السبيل وقال له : لقد بعنا آلافاً من هذه الحلل ، وهذه هى أول شكاية نسمع بها ! تلك كانت كلماته ، أما « لهجته » فكانت أقبح بكثير ! ولم يكن لها إلا ترجمة واحدة : « أنت تكذب ! أتظن أنك ستحملنا التبعة ؟ حسناً سوف ترى لمن تكون الغلبة ! » .

وإن احتدام المناقشة ، تدخل بائع آخر فى الموضوع وقال « كل الحلل ذات اللون القاتم يحيل صباغها فى أول الأمر ، ولا يسعنا أن نفعل شيئاً إزاء ذلك ، خاصة للحلل التى تباع بمثل هذا الثمن الرخيص ! ! » .

قال مستر « ديتون » : « . . وكنت على تلك اللحظة مجرد غاضب وحسب ، فلما ألمع البائع الثانى إلى أننى اشتريت بضاعة رخيصة بدأت أغلى كالمرجل ! وأوشكت أن أقول لهم : « خذوا حلتكم واذهبوا بها إلى الجحيم » ولكن رئيس القسم

دخل علينا فى تلك اللحظة ، ووسعه أن يذهب غضبى ، و يهدىء ثورتى ، كيف بأن أستخدم ثلاثة أشياء : « أولا : استمعَ إلى قصتى من البداية إلى النهاية دون أن يقاطعنى بحرف واحد ! وثانياً : ماإن أكلت حديثى حتى سلَّم معى بأن لون الصباغ لا حال فعلا ، وأنذر البائع ألا يبيع شيئاً قط ما لم يستوثق من جودته ورضاء العميل عنه . وثالثاً : سألنى ماذا أريد أن يفعل بالحلة ، وأظهر عزمه على أن يفعل حسبما أشير عليه .

« وكنت إلى بضع دقائق خلت ، على استعداد لأن أقول لهم : « احتفظوا ببضاعتكم الرديئة لأنفسكم » ولكننى عندئذ أجبته : « إنى أسألكم النصيحة بدورى ، أريد أن أعرف هل ستظل الحلة تفقد لونها ، أم أن هذا طارىء مؤقت ! » . وهنا اقترح علىَّ رئيس القسم أن أجرب الحلة لمدة أسبوع آخر ، فاذا لم أرض عنها أرجعتها إليهم .

« وغادرت المتجر راضياً . وقد صلحت حال الحلة فى نهاية الأسبوع ، واستعدت ثقتى التامة ببضاعة هذا المحل . وليس بعجيب أن يصبح هذا الرجل رئيساً لقسمه . أما البائعان فإنهما سيظلان . . . ــ كنت على وشك أن أقول إنهما سيظلان مجرد بائعين طول حياتهما ــ كلا ! بل ربما أنزلا درجة إلى قسم

حزم البضائع حيث لا تكون لهما صلة بالعملاء، عل

* * *

حتى أشد الناس جفافاً فى الطبع ، وغلظة فى
إلا أن يلين إزاء مستمع صبور عطوف . . مستم
إذا أخذ محدثه الغاضب ، يصول و يجول كالحية
ينفث سمه هنا وهناك ! .

مثال ذلك أن « شركة تليفونات نيو يورك »
بضعة أعوام مضت ، عميلاً من شر العملاء وأ
وقد سب الرجلُ مندوب الشركة وأشبعه لعناً
يدفع الأقساط « الملفقة » « المدسوسة عليه » كا
وكتب المقالات إلى الجرائد ، وأرسل الشكاو
الخدمة العامة » و بدأ حملة عاصفة ضد شركة التليفو
عهد إلى موظف بارع من « كاسحى المتاعب »
المذكورة بمقابلة هذا العميل المشاكس . . . وا
المتاعب » وأرخى العنان للرجل الغاضب الثائر ر
جعبته .

وحدث « كاسح المتاعب » طلبتى بما جرى
فقال :

« ظل الرجل يعصف وظللت أستمع ما كنا

ساعات تقريباً.. وعدت إليه في اليوم التالي واستمعت مرة أخرى وقابلته أربع مرات ، وفي المرة الرابعة كنت قد عُينت عضواً في هيئة شرع في تأليفها وسماها « هيئة حماية مشتركي التليفون » وما زلت - على قدر ماأعلم - العضو الوحيد في هذه الهيئة بجانب رئيسها ! .

« كان كل مافعلته أنني سمعت إلى الرجل باهتمام . أقررته على كل كلمة قالها ، ولم يكن الرجل قد اعتاد أن يحدثه موظف بشركة التليفونات على هذا النحو . أما الموضوع الذي أتيت بشأنه . فلم أشر إليه قط في الزيارات الثلاث الأول - وفي الزيارة الرابعة أسدلت الستار على المشكلة تماماً ، فقد سدد الرجل - من تلقاء نفسه - حسابه كله ، ولأول مرة في تاريخ نزاعه مع الشركة سحب كل شكاواه ضدها ! » .

لاشك أن هذا العميل كان يعتبر نفسه مجاهداً مظلوماً يدافع عن الحقوق العامة ضد استغلال معيب ! ولكنه في الحقيقة كان في حاجة إلى « الإحساس بالأهمية » ، وكان يجنى هذا الإحساس أول الأمر من التبرم والشكوى ، ولكنه بمجرد أن حصل على هذا الإحساس من أحد مندوبي الشركة ، سرعان ماانذثرت مظالمه المتوهمة ! .

* * *

سنين مضت ، بلغ الفقر بأحد الغلمان الهولنديين ،
ى أمريكا ، إلى حد أنه كان يشتغل بتنظيف نوافذ
، بعد إيابه من المدرسة ، نظير عشرين قرشاً فى
لم تزد المدة التى قضاها هذا الغلام فى المدرسة ـ وهو
ارد يوك » ـ على ست سنوات ، وبرغم ذلك . فقد
بح واحداً من أنجح الصحفيين فى تاريخ الصحافة
كيف ؟ هذه قصة طويلة ، وسنكتفى بجانب منها :
ى باستخدام المبادىء التى ضمّناها هذا الفصل : ترك
فى السادسة عشرة من عمره ، واشتغل « ساعياً »
يسترن يونيون » لقاء ستة ريالات ونصف ريال فى
لكنه لم يتخل قط عن فكرة إتمام دراسته ، فبدأ
قتصد من أجور المواصلات : وثمن عشائه ما مكنه
رة معترف « التراجم الأمريكية » . . ثم فعل شيئاً
من قبل : قرأ سير مشاهير المعاصرين ، وأرسل إليهم
ت أكثر عن طفولتهم . . كان مستمعاً طيباً ، وشجع
ى على أن يتحدثوا عن أنفسهم ، كتب إلى « الجنرال
يلد » الذى كان مرشحاً للرياسة ـ وسأله هل كان
رداً حقاً . : وكتب إلى « الجنرال جرانت » يسأله
بينة فرسم له جرانت خريطة ، ودعا هذا الغلام ـ

البالغ من العمر أربع عشرة سنة ـ إلى العشاء معه ، وكتب إلى « إيمرسون » وشجعه على الكلام عن نفسه !

وسرعان ما كان هذا « الساعى » يراسل أعظم الناس فى البلد : إيمرسون ، وفيليب بروكس ، وأوليفروندل هولمز ، ولونجفيلو ، ومسز إبراهام لنكولن ، ولويزا ماى الكوت ، والجنرال شيرمان ، وجيفرسون ديفيز ! .

ولم يكتف بمراسلة هؤلاء العظماء وحسب ، بل زار أكثرهم فى بيوتهم بمجرد أن حصل على عطلة من عمله ، وقد ملأته هذه التجارب ثقة لا تقدر بثمن .

وقد صرح لى « إيزاك ماركسون » بطل العالم فى مقابلة مشاهير الناس أن « معظم الناس يفشلون فى طبع أثر طيب فى نفس من يقابلونهم لأول مرة ، لأنهم يهملون الإصغاء باهتمام ! إنهم يحصرون همهم فى الكلام الذى سيقولونه ، ومن ثم يصمون آذانهم عن الاستماع . . وقد قال لى عظماء الناس : إنهم يفضلون المستمعين الطيبين على المتكلمين الطيبين ، ولكن يبدو أن المقدرة على الاستماع أندر من أى صفة طيبة أخرى ! »

وليس العظماء وحدهم هم الذين يحتاجون إلى مستمع طيب ، بل الناس جميعاً هكذا ، وكما قالت مجلة « ريدرز دايجست »

ذات مرة : « إن أكثر الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم وإنما ليستمع إليهم ! » .

* * *

فى خلال أحلك ساعات الحرب الأهلية ، كتب لنكولن إلى صديق قديم فى « سبرنجفيلد » ، بولاية « الينوى » ، يسأله أن يأتى إلى واشنجتون ، لأن ثمة مشكلات يريد أن يناقشها معه .

وأتى الصديق إلى البيت الأبيض . وتحدث إليه لنكولن ساعات طوالا عما يراه فى مسألة إصدار قرار بتحرير العبيد ، وعرض لنكولن لكل الآراء التى تحبذ الموضوع ، وتلك التى تعارض ، ثم قرأ عليه عدة خطابات ، ومقالات ، بعضها يلومه على عدم تحرير العبيد ، وبعضها يلومه فى تبكيره فى تحريرهم فلما فرغ لنكولن من حديثه الطويل ، شد على يد صديقه وتمنى له ليلة سعيدة ، وردّه إلى « الينوى » دون أن يسأله حتى رأيه ! .

قضى لنكولن طوال الوقت يتحدث ، وصديقه صامت يصغى ، وفى ذلك يقول الصديق : « وقد بدا على لنكولن الارتياح عند ماانتهى من كلامه ، فلم يكن ، فى الواقع ، يحتاج إلى نصيحة ، بل كان يريد مجرد مستمع صبور ليكاشفه بنياته . ويحدثه بما يدور فى خلده » .

تحيط به المتاعب وتواجهه
مايريده الزبون الغاضب ،
!

س من حولك ، ويسخروا
الوصفة » : « لاتعط أحداً
عن نفسك ، وإذا خطرت
نتظر حتى يتم حديثه : إنه
ضيع وقتك فى الاستماع إلى
ديث. واعترضه فى منتصف

الوصفة ؟! أنا أعرف ،
لبعضهم أسماء لماعة فى

» رئيس جامعة كولومبيا :
لايفكر إلا فى نفسه فقط .
ل تدعو حاله إلى الرثاء ،
تعليمه ! » .
أولا ، مستمعاً طيباً ، وفى

ذلك يقول مستر « تشارلس نورتلم لى » : لـكى تـكون هاماً كن مهتما » .

اسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيسر بالإجابة عنها . شجعه على الـكلام عن نفسه ، وأعماله ، وعن المحيط الذى تخصص فيه وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه وبرغباته ومشكلاته أكثر ، بمائة ضعف ، من اهتمامه بك ، وبمشكلاتك وإن ضرساً يؤلمه لهو أهم عنده من مجاعة تحيق بأهل الصين ، أو كارثة تنزل بأهل أفريقيا . . . فاجعل ذلك نصب عينيك فى المرة التالية التى تبدأ فيها مناقشة .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٤ :

كن مستمعاً طيباً ، وشجع محدثك على الـكلام عن نفسه

الفصل الخامس

كيف يسرّ بك الناس

كل من زار ثيودور روزفلت فى « أويستربای » قد أعجب باتساع أفقه ووفرة اطلاعه . فسواء كان الزائر من رعاة البقر ، أو من هواة الخيل ، أو من كبار الساسة ، فإن روزفلت كان يحدث كلا منهم فى الميدان الذى تخصص فيه ! فكيف تيسر له ذلك ؟ الإجابة بسيطة : كان روزفلت إذا توقع زيارة شخص ما ، قضى جانباً من وقته يقرأ شيئاً عن الموضوع الذى يعرف أن ضيفه يهتم به أكثر من سواه ، ذلك أن روزفلت كان يعلم أن الطريق المؤدية إلى قلب الإنسان هى أن تكلمه فى الأشياء التى يلم بها أكثر من غيرها .

وقد تعلم « وليم ليون فيلبس » أستاذ الأدب السابق بجامعة « ييل » هذا الدرس نفسه فى وقت مبكر من حياته : كتب فيلبس فى مقاله « عن الطبيعة الإنسانية » يقول بها :

« عندما كنت فى الثامنة من عمرى ، اعتدت أن أمضى عطلة نهاية الأسبوع فى ضيافة عمتى « ليبى لنسلى » فى « ستراتفورد »

وذات مساء حضر لزيارة عمتى رجل فى منتصف ا
رأيته من قبل ، وكنت فى ذلك الحين شغوفاً بالقو
علم الزائر بذلك ، حتى صب حديثه معى عن القو
ما يتصل بها .

وقد ترك حديثه فى نفسى أحسن الأثر وأبقاه
سألت عمتى من هو ، وما سبب اهتمامه بالقوارب
أنه محام من نيويورك ، وأنه لم يهو القوارب فى
فسألتها لماذا إذن ، صب حديثه كله عن القوارب
رجل لطيف الشمائل ، رأى أنك مهتم بالقوارب
الشىء الذى عرف أنه يهمك أكثر من سواه ! »

* * *

وأمامى وأنا أكتب هذا الفصل ، خطاب
شاليف » ، وهو أحد رجال « الكشافة » العاملين
كان رهط كبير من الكشافة يستعد للقي
أوربا تحت إشرافى ، وكان بين أفراده غلام شد
الاشتراك فى هذه الرحلة ، ولكن ضيق ذات ي
يحول دون تحقيق أمنيته ، فرغبت إلى مدير إح
الكبرى أن يتبرع له بمصاريف الرحلة .

« وقبيل ذهابى إلى المدير ، سمعت أنه ك

« شيكا » بمبلغ مليون ريال ، فلما صرف « الشيك » احتفظ به لديه داخل إطار ، فما إن دخلت مكتبه ، حتى رجوته أن يريني هذا « الشيك » وقلت : « شيك بمليون ريال ؟ ! إنني لا أذكر أن إنساناً من قبل كتب « شيكا » بمثل هذا المبلغ من قبل ! لكم أود أن أخبر غلماني أنني رأيت « شيكا » بمليون ريال رأى العين ! وأراني الرجل « الشيك » والسرور يطفح من وجهه ، فسألته أن يقص عليّ كيف كتبه ولماذا

(ولا شك أنك لاحظت أن مستر شاليف لم يبدأ بالحديث عن غلامه الكشاف ، وعن الرهط الذي يزمع الرحيل إلى أوروبا !)

وما لبث الرجل أن سألني « على فكرة . . ماهو الشيء الذي رغبت في أن تراني بصدده ؟ » وهنا أخبرته بالغرض من زيارتي ولشد ما كان عجبي حين أجاب مطلبي في الحال ، بل فعل أكثر من هذا : لقد سألته أن يرسل فرداً واحداً إلى أوروبا ، ولكنه تطوع فتكفل بنفقات خمسة أفراد فضلا عني ! وأعطاني خطابات توصية إلى رؤساء فروع هيئته في عواصم أوروبا يوصيهم بأن يقدموا لنا كافة التسهيلات الممكنة ، وقد قابلنا بنفسه في باريس ، وطاف معنا بالمدينة .

لعلى يقين من أنني لو لم أمسك بطرف الحديث
و يحلو له لما أمكن أن أجده مسارعاً إلى تلبية طلبي
ما وجدته ! » .

هذه خطة ناجحة فى الأعمال ؟

مثلا ، « هنرى دوفر نوى » صاحب المخابز المعروفة
من أكبر المخابز فى نيويورك .

ستر دوفر نوى يرجو أن يتعهد ببيع الخبز لأحد
روفة ، وقد ظل يزور مدير هذا الفندق مرة كل
أربع سنوات متوالية ، واشترك فى النوادى الإجتماعية
ليها المدير ، بل استأجر غرفة فى فندقه وسكن فيها
على الصفقة ، ولكن . . على غير طائل !

ستر « دوفر نوى » :

ثم بعد أن درست العلاقات الإنسانية ، صممت على
طى . قررت أن أتعرف على الشيء الذى يسر هذا
ر من سواه . وقد اكتشفت أنه ينتمى إلى جماعة
الفنادق وتسمى « الهيئة الأمريكية لأصحاب الفنادق »
جل مجرد عضو فى هذه الجماعة ، بل إن حماسته
ا قد نصبته رئيساً عليها ، ورئيساً لهيئة « المستقبلين
فضلا عنها ! ولم يكن الرجل يهمه أن تنعقد الهيئة

جتماعاتها ، فقد كان على استعداد لأن يطير فوق قمم الجبال ،
أو يعبر القيافى والبحار ليحضر اجتماعاتها .

« فلما قابلته بعد وقوفى على هذه المعلومات ، بدأت أجاذبه
الحديث عن « جماعة المستقبلين » فرأيت من لهجته المشبعة
بالحماسة أن هذه الهيئة هى مبعث سروره ، و بهجة حياته . وقبل
أن أبرح مكتبه فى ذلك اليوم ، عينى عضواً فى تلك الجمعية ! .

« ولم أقل فى خلال تلك المقابلة شيئاً قط عن الخبز . و بعد
بضعة أيام حدثنى الرجل بالتليفون ، وطلب إلى أن أحضر ومعى
« العينات » والأسعار !

فتصور هذا ، لقد ظللت أطرق باب هذا الرجل أربع
سنوات متوالية محاولا أن أحصل على الصفقة ! .. والأرجح أننى
كنت أظل أطرق بابه إلى اليوم لو لم أتكلف مئونة التعرف
على الشيء الذى يسره أن يتحدث عنه ! » .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

تكلم فيما يسر محدثك ويلذ له

الفصل السادس

كيف يحبك الناس فى الحال

كنت أنتظر دورى فى الصف المنتظم أمام مكتب البريد لأسجل خطاباً ؛ فلاحظت أن الموظف المنوط به التسجيل متبرم بعمله ، ملول منه : يزن المظاريف ، و يناول الطوابع ، و يرد باقى النقود ، و يحرر الإيصالات . . حلقة مفرغة من العمل المتشابه الذى عهده سنة بعد أخرى . فقلت فى نفسى : فلأحاول التحبب إلى هذا الشاب .

و بديهى أننى إذا أردت أن أتحبب إليه فيجب أن أقول له قولا لطيفاً لا عن نفسى ، و إنما عنه هو ! وساءلت نفسى : ترى ما الذى يستحق أن أبدى إعجابى به ؟

والإجابة عن هذا السؤال عسيرة أحياناً ، خصوصاً حيال الغرباء ، ولكنها فى تلك المناسبة بالذات كانت ميسورة ، فسرعان مالمحت شيئاً اعتزمت أن أبدى له إعجابى به .

و بينما الشاب يزن مظروفى قلت له فى لهجة مخلصة : « لكم أتمنى لو كان لى مثل شعرك الفاحم اللماع ! » فنظر إلىّ الشاب

جهه سروراً وقال فى تواضع :
ول ! » فأكدت له أنه مازال
يما سرور ، وقال : إن كثيرين

هب إلى منزله ظهر ذلك اليوم
هن أنه ماإن دلف إلى منزله
زوجته وأراهن أنه تطلع إلى
ا ! إنه شعر جميل ! »
ت ؟ أوَ يتحتم أن أجنى شيئاً ؟
فلا تهب شيئاً من السعادة
زاء ولا شكوراً ؟ أفترضى أن
ى ، كالثمرة الفجة التى تضمر
الإخفاق فى الحياة !

ف فى سبيله مالا ولا جهداً :
الشاب شيئاً دون أن يكون
ا وهذا ، ولا شك ، إحساس
داً طويلا .
الأهمية فى السلوك الإنسانى

لو عملنا به لما وقعنا فى المشكلات قط ذلك هو : اجعل الشخص الآخر يحس دائماً بأهميته » .

لقد ظل الفلاسفة على مر العصور يبحثون فى قواعد العلاقات الإنسانية ، ومن هذا البحث الطويل كله خرجوا بمبدأ ليس هناك ما هو أسمى منه ، مبدأ علمه « زردستار » المجوس فى بلاد فارس منذ ثلاثة آلاف سنة ، ووعظ به « كونفوشيوس » أهل الصين منذ أربعة وعشرين قرناً ، ولقنه « لاوتى » لتلاميذ الطائفة فى وادى « هان » ، وبشر به « بوذا » على ضفاف « الجانجز » المقدس قبل الميلاد بخمسمائة سنة وأوردته الكتب الهندوكية قبل ذلك بألف عام ، ونادى به السيد المسيح فى تلال أرض يهوذا الصخرية منذ تسعة عشر قرناً ، بل نادى به كل نبى فى أمته ، وكل حكيم فى عصره ، ذلك هو : « أحب لأخيك ماتحب لنفسك » !

أنت تريد استحسان الناس لك ، وتريد اعترافاً بقدرك وقيمتك ، وتتعطش إلى أن تكون ذا شأن فى دنياك الصغيرة ، وتأبى أن تستمع إلى مداهنة رخيصة ، أو تملق مجرد من الإخلاص وإنما تبغى « تقديراً » مخلصاً ، وترغب فى أن يكون أصدقاؤك ومعارفك على حد قول « شواب » : « مسرفين فى تقديرهم لك ، مبذرين فى مديحهم إياك » . . كلنا يريد ذلك . . فدعنا

إذن ، تتبع هذا المبدأ الذهبى الذى هو : دعنا نمنح الآخرين ما نحب أن نمنحه .

كيف ؟ أين ؟

الجواب هو : طول الوقت ، وفى كل مكان !

سألت مرة موظف الاستعلامات فى « شركة راديو سيتى » عن نمرة مكتب « هنرى سوفين » . وكان الموظف يرتدى بزة رسمية أنيقة ، وأراد أن يزهو أمامى بإجادته لعمله ، فأجاب فى وضوح وجلاء : « هنرى سوفين (لحظة من الصمت) . . الطابق رقم ١٨ (لحظة من الصمت) . . غرفة رقم ١٨١٦ » .

واتجهت إلى المصعد ، ولكننى توقفت فجأة ، وعدت إليه أقول . « أريد أن أهنئك على المقدرة الفائقة التى أجبت بها عن سؤالى . لقد كنت غاية فى الدقة والوضوح . لقد فعلت ذلك كفنان مبدع ، وهذا شىء تستحق عليه التهنئة ! »

واهتز الفتى سروراً ، وجعل يفسر لى ماذا كان يعنى بكل لحظة من لحظات الصمت ، ولماذا نطق بكل عبارة بالطريقة التى نطقها بها ، وجملته كلماتى يصلح وضع رباط عنقه استكمالا للزهو الذى استشعره !

وبينما أنا أنطلق إلى الطابق الثامن عشر ، تولانى

الإحساس بأننى لماهمت ، بعض الشىء ، فى ترو[...]
بالسعادة الإنسانية » !

* * *

وليس عليك أن تنتظر حتى تعين سفيراً لدى [...]
تستخدم هذه الفلسفة ، بل إنك تستطيع أن تفعل [...]
فى كل يوم ، ومع كل إنسان !

فمثلاً ، إذا جاءتك خادم المطعم تحمل صحناً من البـ[...]
وكنت قد طلبت بطاطس محمرا ، فقل لها : « آسفـ[...]
ولكنى أفضل البطاطس المحمر على الطريقة الفرنسيـ[...]
« لا إزعاج إطلاقا » وستسر بخدمتك لأنك أظهر[...]

عبارات كهذه . . « آسف لإزعاجك » أ[...]
فى . . . » و « هل تتفضل » ، و « هل تسمح . [...]
أشكر لك . . » تفعل فعل السحر فى نفوس النـ[...]
الزيت فى عجلة الحياة اليومية التى تدور متشابهة فى [...]

هل قرأت إحدى روايات « هول كين » ما[...]
لما من الناس قرأت رواياته . كان هذا الرجل أ[...]
يقض فى المدرسة أكثر من ثمانى سنوات ، و [...]
أصبح ، فيما بعد ، من أوفر رجال الأدب ثراء !



وهذه هى قصته :

كان « هول كين » يهوى من الشعر القصائد القصيرة ، فالتهم كل ما أنتجه « دانيل جابريل روسيتى » ، وألقى محاضرة يتغنى فيها بشعر « روسيتى » ، وأرسل نسخة منها إلى «روسيتى» نفسه ! وقد سر «روسيتى» لذلك أبلغ السرور ، ولا يبعد أن يكون قد قال لنفسه : « إذا كان هناك شاب له مثل هذا الرأى فى فنى فلا بد وأن يكون ذكياً أريباً » ! ومن ثم دعا « روسيتى » ابن الحداد إلى لندن ليشتغل سكرتيراً خاصاً له ! وكانت تلك نقطة التحول فى حياة « كين » وكان بحكم منصبه هـذا يلتقى بأشهر الشخصيات الأدبية والفنية فى ذلك الحين ، وقد انتفع بمخالطتهم ، ودب فيه الأمل بفضل تشجيعهم ، فاتخذ له وجهة خاصة فى ميدان الأدب رفعت اسمه عالياً . . وقد أصبح بيته ، « جريبا كاستل » فى جزيرة « مان » كعبة الزوار من أقاصى الأرض ، بعد وفاته ، وخلف تركة تقـدر بمليونين وخمسمائة ألف ريال !

ومن يدرى ؟ فربما مات « هول كين » فقيراً معـدماً ، منسياً لو لم يكتب إلى رجل شهير مبدياً إعجابه به !

نعم . كان « روسيتى يعتبر نفسه شخصاً مهما ، ولـكن ليس بغريب ، فكل منا يعتبر نفسه شخصاً مهماً .. بل مهماً جداً !

تقد أنك أصفى معدناً من اليابانيين ؟ الحقيقة أن
نفسه أصفى منك معدناً . فالياباني المحافظ يشتعل
رجلا « أبيض » يراقص سيدة يابانية ! وهل تعتبر
من الهندوكي ؟! هذا ظنك أنت ! أما الهندوكي
عليك ، حتى إنه لايمس طعاماً وقع عليه ظلك .
لن أنك أرفع قدراً من الاسكيمو ؟ مرة ثانية أنت
عرف ماذا يظن بك الاسكيمو ؟ إن من الاسكيمو
اطنين الكسالى الذين لاثقة فيهم ، ولا يعهد إليهم
، يسميهم الاسكيمو « الرجال البيض » تعبيراً عما
و البيض من احتقار وازدراء ! .

ل أمة تشعر أنها أرق ، وأعرق ، وأرفع قدراً من
، وهذه هي الوطنية المتطرفة التي تولد الحروب .
تلقاه يكاد يشعر أنه أحسن منك ، في ناحية ما على
ن هناك إلا سبيل واحد يفضي بك إلى قلبه ، ذلك
ـ بطريقة مباشرة ـ أنك تعترف بأهميته ، وأنك
في إخلاص !

ول إمرسون : « كل شخص ألقاه ، يفوقني في
على الأقل ، وفي هذه الناحية يمكن أن آخذ عنه

أقص عليكم قصتين واقعيتين ، طبق فيهما اثنان من رجال الأعمال الذين يدرسون برنامجي هذه المبادئ ، فحصلوا على أروع النتائج .

أما القصة الأولى فبطلها رجل من رجال القانون يفضل الا يذكر اسمه فلندعه مستر « س »

ارتحل مستر « س » عقب انضمامه إلى معهدي بمدة وجيزة إلى « لونج أيلاند » في صحبة زوجته ليزورا بعض أقاربهما وهناك تركته زوجته مع عمة لزوجته عجوز ، حيث تركته زوجته وخرجت لتزور بعض أقاربها الآخرين . ولما كان يتحتم على مستر « س » أن ينهي إلى طلبة فصله بنتيجة تطبيقه مبدأ « إظهار التقدير للناس » فقد فكر في أن يبدأ العمة العجوز

وألقى مستر « س » نظرة في أرجاء البيت فاحصة ليرى أي الأشياء فيه يسعه أن يبدي تقديره له ، ومالبث أن سأل العمة العجوز : « ألم يشيد هذا البيت في نحو عام ١٨٩٠ ؟ » فأجابته العجوز « بلى هذا على وجه التحديد هو العام الذي بني فيه ! »

فقال : إنه يذكرني بالبيت الذي ولدتُ فيه . إنه جميل ، قوي البناء ، فسيح الأرجاء ، متعدد الغرف ، وإنه لمن سوء الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد في هذه الأيام » وأقرته السيدة العجوز قائلة : « نعم . فإن شباب هذه الأيام لا يهتمون

بالبيوت الجميلة ، كل ما يريدونه هو شقة ضيقة ، وثلاجة كهربائية ، وسيارة يسرحون بها طيلة اليوم » ثم أردفت في صوت مرتجف لفرط ما يحمل من الذكريات السعيدة : لقد قام هذا البيت على الحب ، حلمنا به ، زوجي وأنا ، وظللنا نحلم به مدى سنوات قبل أن نخرجه إلى حيز الوجود ، ولم نستخدم مهندساً ، بل وضعنا تصميمه بأنفسنا » ثم طافت به العمة العجوز حول المنزل ، فأبدى تقديره الصادق للتذكارات الجميلة التي جمعتها خلال رحلاتها مع زوجها ، من أوان خزفية ؛ ولوحات إيطالية ، وستائر حريرية كانت يوماً معلقة في قصر فرنسي عظيم .

يقول مستر « س » : « فلما فرغنا من جولتنا بأنحاء المنزل اقتادتني العمة إلى الحديقة « حيث الجاراج » ، وهناك وجدت سيارة « باكار » فخمة تكاد تكون جديدة لم تمس ، وقالت لي العمة في لهجة رقيقة : « لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يقضي بمدة قصيرة ! ولم أركبها قط منذ وفاته : إنك يا مستر « س » تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكرى العزيزة ، فخذ هذه السيارة ، إنها لك مع أخلص تحياتي » . . . وأخذت بهذه المفاجأة ، وقلت كيف يا عمتي ؟ إنني أقدر كرمك طبعاً ، ولكني لا أستطيع أن أقبل عطيتك ، إنني لست حتى قريباً لك ، ولديك أقارب كثيرون ، يودون أن تكون لهم هذه

« الباكار » فهتفت السيدة العجو
م : لدي أقارب لا هم لهم سو
بهذه السيارة ! ولكن بعداً لهم !
إذا كنت لا تريدين أن تعطيها لا
فهتفت مرة أخرى : « . أبيعها ؟
أو تظن أنني أطيق أن أرى الغرباء
السيارة ؟ ! . . هذه السيارة التي
سأهديها لك يامستر « س » فأ
قدرها ! » وحاولت التملص بشتى
ولكني كففت خشية أن أوذي م
إن هذه السيدة العجوز ا
بتذكارات غرامها البائد ، كانت تت
والاعتراف بأهميتها . . لقد كانت
ودها الشبان ، وقد نت هذا البيت
الحب دفئها ، وجمعت له التحف
خريف العمر ، وقضى عليها أن تعا
عليها سنها ، أصبحت تتلهف على
الخالص ، والاعتراف بقدرها .
هذا التقدير ـ في شخص مستر

ر فى ازدراء : « أقارب ؟ !
رى انتظار موتى كى يظفروا
» فمدت أقول لها : « حسناً
لأحد منهم فلماذا لاتبيعيها ؟ »
! أتحبنى أبيع هذه السيارة ؟ !
يروحون أمامى و يغدون بهذه
اشتراها زوجى لى أنا ؟ إننى
نت تقـدر التذكارات حق
ى السبل من قبول السيارة ،
شاعرها ! » .
التى يضمها بيتٌ كبير حافل
لهف إلى شىء من التقدير ،
، ذات يوم شابة حسناء يخطب
ف الـكبير الذى وهبته حرارة
من أنحاء أوربا . فلما بلغت
ى الوحدة القاسية التى فرضتها
شىء مما اعتادته من التقدير
فلما وجدت من يغدق عليها
« س » ـ لم نجـد أقل من

سيارة « باكار » تهديها له لتعبر بها عن امتنانها وشكرها ! .

وإليك القصة الثانية :

لقد اخترع «جورج ايستمان» ـ المعروف باسم « كوداك» ـ الشريط الحساس الذى جعل التصوير الفوتوغرافى ، فضلا عن « السينما » أمراً ممكناً ، فجمع من وراء ذلك ثروة تقدر بمائة مليون ريال ، وارتفع إلى مصاف مشاهير رجال الأعمال ، ولـكنه برغم ذلك كله كان يتوق إلى التقدير والاعتراف بقيمته . . تماماً مثلى ومثلك ! .

ومنذ عدة سنوات مضت ، شرع ايستمان فى بناء « مدرسة ايستمان للموسيقى » فى « روشستر » ، ومسرح « صالة كلبورن » الذى أراد به تخليد ذكرى أمه . ورغب جيمس « آدامسون » مدير « شركة المقاعد الفخمة » فى نيويورك أن يتعهد تزويد المسرح بالمقاعد التى تنتجها شركته ، ومن ثم اتصل بمهندس البناء الذى استخدمه « ايستمان » وطلب منه أن يحصل له على موعد لمقابلة ايستمان .

وفى الموعد المحدد كان آدامسون على باب جورج ايستمان ، حيث قابله المهندس وحذره قائلا : « أنا أعلم أنك تسعى إلى عقد صفقة مربحة ، ولـكنى أحذرك ألا تمكث فى حضرة « ايستمان » أكثر من خمس دقائق ؛ فهو رجل حاد الطبع ،

كثير العمل ، فأوجز فى حديثك بقدر طاقتك . . فوعد آدامسون بأن يعمل بنصيحته .

ولما دلف آدامسون بصحبة المهندس إلى مكتب ايستمان ، ألفاه مكباً على كومة من الورق فوق مكتبه ، فلما فرغ من فحصها ، قدمه المهندس إليه ، وهنا أسرع آدامسون يقول : أود أولاً يامستر ايستمان أن أبدى لك إعجابى الشديد بأثاث غرفة مكتبك . وأنت تعلم أننى أشتغل بتأثيث المنشآت الكبرى ، ولكنى لم أر فى حياتى أثاثاً بهذه الروعة ! » فأشرق وجه ايستمان وأجابه ببشاشة : « أنت تذكرنى بشىء قد نسيته تماماً ! إنه أثاث جميل ، أليس كذلك ؟ ! لقد راقنى عندما استحضرته لأول مرة ، ولكنى الآن ، لفرط انشغالى بالعمل ، قلما ألقى نظرة على محتويات غرفة مكتبى » .

ومشى آدامسون فى الغرفة ، وجعل يمسح بيده على خشب الأبواب والنوافذ ، وهو يقول : « هذا من البلوط الإنجليزى ، أليس كذلك ؟ إن له لمعة تختلف عن لمعة البلوط الإيطالى » وأجاب ايستمان : « نعم إنه بلوط انجليزى مستورد ، لقد انتقاه لى صديق متخصص فى صناعة الأخشاب » .

ونهض ايستمان وجعل يطوف بآدامسون فى أرجاء الغرفة

الفسيحة ، وهو يحدثه عن ظروف تصميمها ، وتأ
أمام النوافذ ، أشار ايستمان من خلالها بأصبعه إ
المنشآت التى أسسها ، وحاول بوساطتها أن يس
الإنسانية كجامعة روشستر ، والمستشفى العام ، ومستش
تهنأة آدامسون بحراره ، وأثنى على الأريحية الت
تخفيف و يلات الإنسانية ! .

وفتح ايستمان صندوقاً زجاجياً ، وأخرج
تصو ير اقتناها فى حياته ، وقد اشتراها من رجل
وسأله آدامسون عن كفاحه المبكر فى معترك ا
ايستمان عن فقره أيام طفولته وصباه ، وكيف كانت
تشرف على شئون البيت ، بينما هو يكدّ فى عمله بإح
التأمين لقاء عشرين قرشاً فى اليوم !

واستدرجه آدامسون إلى الحديث . ببضعة أ
وراح ينصت له فى شغف واهتمام وهو يروى قص
التصو ير بالورق الحساس ، وكيف كان يصل الل
العمل دون أن يصيب غير إغفاءة قصيرة ، وكيف كا
ثيابه أحياناً حتى لا يضيع وقتاً فى ارتدائها إذا استيقظ

ولقد حذر المهندس آدامسون ألا يمكث أ كث
دقائق ، ولكن ساعتين انقضتا ومازال آدامسون فى حد

أخيراً التفت ايستمان إلى ادامسون وقال له : « عندما كنت فى اليابان ابتعت بعض المقاعد وأحضرتها معى ووضعتها فى شرفة منزلى فكان أن محت الشمس طلاءها ، فاشتريت بعض الطلاء وأعدت طلاءها بنفسى ، أتريد أن ترى كيف أطلى الكراسى ؟ تعال إلى بيتى وتغد معى ...

وذهب آدامسون ، فلما تناولا الغداء أطلعه ايستمان على المقاعد التى ابتاعها من اليابان ، ولم يكن المقعد منها يساوى أكثر من ريال ونصف ريال ، ولكن جورج ايستمان كان فخوراً بها لأنه طلاها بنفسه ! .

وارتفعت قيمة العطاء لتأثيث المسرح إلى ٩٠٫٠٠٠ ريال ! فمن تظنه حصل عليه ؟ . . . جيمس آدامسون طبعاً !

* * *

أين ينبغى لك ولى أن نبدأ بتطبيق هذه التعويذة السحرية : التقدير ؟ ! لماذا لانبدأ فى عقر دارنا ؟ أنا لا أعرف مكاناً آخر أشد من بيوتنا حاجة إلى ذلك ، ولا أشد منها حرماناً !

لابد أن لزوجتك أوجه كمال . . أو على الأقل لابد أنك ظننت ذلك عندما أقدمت على الزواج منها ! فبالله ، كم مضى من الزمن على المرة الأخيرة التى أبديت فيها إعجابك بجمالها ؟ كم ؟

...نت فى رحـلة صيد بدلتا نهر « ميراميش » فى
...نسويك » ، عندما وقع نظرى على جريدة محلية ،
...ى مافيها ، بما فى ذلك الإعلانات ، لـكى أقتل الوقت
... الصيد الثانى . . وقد وجدت فى تلك الجريدة بمقالا
... الذائعة الصيت « دوروثى ديكس » أعجبت به لدرجة
...ه عن الجريدة واحتفظت به ! .

... « دوروثى » فى مقالها ذلك إنهـا ضاقت بالاستماع إلى
...عقيمة التى تزجى للعرائس والعرسـان ، وأجدى من
... ينتحى شخص مجرب حكيم بالعريس ويقول له :
...تى تقبل صخرة « بلارنى »[1] عسى ألا تنقطع عذوبة
...ن زوجتك ، واعلم أن امتداح المرأة قبل الزواج هو من
... والانعطاف ، أما امتداحها بعـد الزواج فهو من قبل
...ت للمحافظة على راحة البال والهناء العائلى ، إن الحياة
...ست ميداناً لإثبات الإخلاص وحسن النية بقدر ماهى
... وحسن التدبير »

...ول أسطورة انجليزية إنه كانت فى حصن « بلارنى » ، بإيرلندا
...من يقبلها يوهب القدرة على الـكلام اللين اللطيف . وهذا شبيه
... بين العوام فى مصر من إطعـام العروس قطعا من السكر كى
...ا فى مثل حلاوته !

إذا أردت أن تحظى براحة البال فى حياتك الزوجية فلا تنتقد الطريقة التى تدير بها زوجتك شئون البيت ، ولا تعقد المقارنات بين ما تفعله زوجتك وما تفعله أمك أو شقيقتك ، ولـكن كن ، على النقيض ، ممتدحاً دائماً لتدبيرها ، وهنىء نفسك جهراً على أنك قد تزوجت من امرأة جمعت بين محاسن « فينوس » ، و « منيرفا » و « مارى آن » ! .

وحتى لو وجدت قطعة اللحم التى أمامك كأنهـا قدت من الجلد ، ولو وجدت الخبز كالحجر الصلد ، فلا تشك ، ولا تسخط بل ابد ملاحظة عابرة كقولك : « إن اللحم لم يصـل إلى حد الـكمال المعتاد ، وسوف تعمل زوجتك ، بعدئذ ، على أن يأتى الطعام محتفظاً بحسن ظنك فيه !

ولـكن لا تتحول من السخط إلى التقدير ، من الانتقاد إلى الامتداح فجأة ودون تمهيد ، فقد تشتبه زوجتك فى حسن نواياك . . بل استحضر لها الليلة شيئاً من الزهور ، أو صندوقاً من الحلوى ، وأفضل من هذا ، استحضر لها كذلك إبتسامة مشرقة ، و بعض العبارات المخلصة .

ولا تقل : « أى والله ينبغى أن أفعل هذا » . . بل افعله ! فلو أن أكثر الأزواج — والزوجات — فعلوا هذا ، فليت شعرى

أنظل زيجة من كل ست زيجات تتحطم على أعتاب محاكم الطلاق ؟ .

* * *

أتود أن تعلم كيف توقع امرأة فى حبك ؟ .

حسنا ، ها هو ذا السر ، وهو ليس من بنات أفكارى ، بل إنى اقترضته من « دوروثى ديكس » إذ تقول :

« قابلته ، ذات يوم رجلاً قبض عليه متلبساً بتهمة تعدد الزوجات (وعلى فكرة ، لقد قابلته فى السجن !) ، وسعه أن يكتسب قلوب ثلاث وعشرين امرأة ـ وأن يكتسب رصيدهن فى المصارف أيضاً ! ـ فلما سألته كيف كان يوقع النساء فى حبائل حبه ، قال إنه لم يستخدم الخداع أبداً ، كل ما كان يفعله هو أن يحدث المرأة عن نفسها طول الوقت ! » .

وهذه الخطة تنفع مع الرجال كذلك ، قال دزرائيلى : « حدث رجلاً عن نفسه ينصت لك ساعات ! » .

فإذا كنت تريد أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٦ :

اسبغ التقدير على الشخص الآخر واجعله يشعر بأهمية .

الجزء الثالث

اثنتا عشرة طريقة لكى تجتذب الناس إلى وجهة نظرك

الفصل الأول

لا تجادل

كنت مدعواً إلى مأدبة لتكريم سير « روس سميث » .

وبينما نحن جلوس إلى مأدبة العشاء ، روى الرجل الذى يجلس بجوارى قصة محورها هذه العبارة « ثمة قدرة إلهية تكيف مصائرنا برغم إرادتنا » ، وزعم أن هذه العبارة من الكتاب المقدس وكان مخطئاً ! فلكى أرضى إحساسى بالأهمية ، شكلت من نفسى لجنة متطفلة لتصحيح قوله ! واندفع الرجل يدافع عن وجهة نظره فى إصرار عنيد : « ماذا ؟ شكسبير ؟ ! هذا محال ! هذه العبارة من الإنجيل وأنا على يقين ! » .

كان المتحدث يجلس إلى يمينى ، وكان مستر « فرانك جاموند » ، وهو صديق قديم ، يجلس إلى يسارى ، وقد أفرد مستر جاموند سنوات طويلة من عمره لدراسة شكسبير ، فوافقنا

ـ المتحدث وأنا ـ على أن نحتكم إليه ، وأنصت إلينا مستر جاموند
ثم ركلنى بقدمه ركلة خفية وقال لى : « إنك مخطىء ، هذه العبارة
من الإنجيل ! » .

وفى خلال عودتنا قلت لمستر جاموند : « أصدقنى القول ،
لم تكن العبارة من شكسبير ؟ فأجاب : « طبعاً من « هاملت »
الفصل الخامس ، المنظر الثانى . . ولكننا كنا ضيوفاً فى مأدبة
اعزيزى ، فلماذا تسىء إلى أحد الضيوف بأن يثبت له أنه
مخطىء ؟ أسيحمله ذلك على استلطافك ؟ لماذا لاتدعه يحتفظ
وجهة نظره ؟ إنه لم يسألك رأيك ، ولم يكن يريده ، فلماذا
جادله ؟ تجنب دائماً الزاوية الحادة ! »

« تجنب دائماً الزاوية الحادة » . . لقد مات الرجل الذى
ل هذه العبارة ، ولكن الدرس الذى ألقاه على مازال راسخاً
 نفسى ، وقد كنت فى مسيس الحاجة إلى هذا الدرس ، لأننى
نت مجادلاً عنيفاً .

فحين كنت صبياً اعتدت أن أجادل فى كل شىء ، فلما
هبت إلى الجامعة درست المنطق لأستعين به على الجدال ،
رحت أسهم فى المناظرات أياً كان موضوعها . كان على أن
بع « حب الظهور » بأى ثمن ! وأخيراً بدأت أدرس المناظرة
طرق الجدال فى نيويورك . وأوشكت ذات يوم ـ وكم

يخجلنى هذا ! . . أن أضع كتاباً فى هذا المو
خرجت من هذا كله بنتيجة واحدة ، هى أن ثمة ط
لكى تكسب جدالاً ، تلك هى أن تتجنبه كا
رقطاء ، أو زلزالاً مدمراً !

نعم . لايمكنك أن تفوز قط فى جدال ،
انتصرت أم هزمت فأنت خاسر على أى حال . لم
أنك فندت أقوال الشخص الذى تجادله ، وحط
نظره ، وسفهت أقواله ، فما الذى يحدث ؟ قد ت
والارتياح ، ولكن بماذا يحس هو ؟ إنه لن ي
أبداً مادامت قد خرجت كبرياءه وخدشت اعتباره
مأثورة تقول : « الرجل الذى أرغم على أن يعتقد
لايزال عند اعتقاده الأول ! » ؛ وقد رسمت « شرك
على الحياة » سياسة حميدة لمندوبيها ، ليس لأحد
نها ، تلك هى : « لاتجادل » !

* * *

منذ سنوات مضت التحق بمعهدى رجل إير
بالجدال والتحدى . كان يشتغل وسيطاً لإحد
سيارات النقل ، ولكنه لم يصادف نجاحاً يذكر ، و
فاستكشفت أن سر إخفاقه هو طول باعه فى اللجاج

وعندئذ لم يكن همى الأول آن أعلم « باتريك أوهير » ـ وهذا هو اسمه ـ كيف يتكلم ، بل كان همى الأول أن أدربه على ألا يتكلم ! ومستر « أوهير » الآن فى القمة بين وسطاء شركة « هوايت » للسيارات فى نيويورك ، فكيف تأتى له ذلك ؟ ها هى قصته كما رواها :

« دخلت يوماً مكتب عميل كنت أرغب فى أن أبيعه سيارة جديدة ، فما إن علم بمهمتى حتى صاح : « ماذا ؟ سيارة من « هوايت » إنها أسوأ السيارات جميعاً ، بل إننى لا أقبلها لو أعطيتنى إياها بلا مقابل ! إننى سأشترى سيارة من شركة « هوسيت » ! . » وعندئذ قلت له : « خيراً تفعل ياسيدى . إن سيارات هوسيت مشهود لها بالجودة وقوة الاحتمال ؛ ثم إن « شركة هوسيت » شركة طيبة ، وبائعوها رجال طيبون » وسرعان ما زالت عن الرجل حدته الأولى . . فلم يبق هناك مجال للجدال مادمت قد أقررته على وجهة نظره ! إنه لن يقضى طول اليوم يقول « إن سيارة « هوسيت » أحسن » مادمت أنا قد وافقته على ذلك . وانتهزت فرصة سكوته ، فرحت أطرق نواحى القوة فى سيارات « هوايت » ، والفروق الدقيقة بينها وبين سيارات « هوسيت » ، فلم أغادر مكتبه ذلك الصباح حتى كنت قد بعته سيارة جديدة !

مرّ بى زمن كانت فيه عبـارة جارحة كتلك
العميل ، تجعل الدم يغلى فى عروق فأشن على العميل
، وأهاجم سيارات « هوسيت » فى قسوة عنيفة ،
هجوماً على « هوسيت » كلما استمسك المشترى
ليتها ، وكلما أمعن المشترى فى الجدال كلما كان
اء بضاعة منافسى !

أنظر اليوم إلى الماضى ، أعجب كيف وسعى
على الإطلاق ! لقد ضيعت سنينٌ من عمرى ؛ على
فى الجدال والشجار » .

نجامين فرانـكلين : « إذا جادلت ، وتحديت ،
ربما استطعت أن تنتصر أحيـاناً ، ولـكنه نصر
لأنك ستخسر ، على أى حال ، حسن علاقتك
فاذا تفضل : انتصاراً أجوف ، أم علاقة طيبة
ت قلما تفوز بالإثنين معاً ! »

رت جريدة « بوسطن ترانسكريبت » ذات مرة
زى :

« هنا يرقد جثمان « وليم جراى »
« الذى عاش مجادلاً ومات مجادلاً »

« كان الحق فى جانبه ، وظل محقاً دائماً »
« ولـكنه مات تماماً كما لو كان مخطئاً » .

نعم قد يكون الحق فى جانبك ، وقد تظل محقاً دائمـاً فى جدالك ، ولـكن محاولتك إلغاء رأى الشخص الآخر صائرة إلى عقم مؤكد ! تماماً كما لو كنت مخطئاً ! .

صرح « وليم ماك آدو » وزير الخزينـة فى عهد الرئيس « ودرو ولسون » أنه تعلم من السـنوات التى قضاها فى معترك السياسة ، أن من المحال أن تقهر بالجدال رجلاً جاهلاً ! .

« رجلاً جاهلاً » ؟ ! بل إنك تتلطف فى سـوق العبارة يامستر ماك آدو ، فقد دلتنى تجاربى على أنك قد تتوصل إلى أى شىء إلا أن تغير اعتقاد أى رجل - بغض النظر عن مسـتوى علمه وذكائه فى أية معركة كلامية ! .

قال بوذا : « لا تنتهى الـكراهية أبداً بالـكراهية ، وإنما تنتهى بالحب » وكذلك الجدال لاينتهى أبداً بالجدال ، وإنما بالـكياسة ، والتلطف ، والرغبة الصادقة فى أن تقف على وجهة نظر الشخص الآخر .

وقد لام لـكولن ذات مرة ، أحد الضباط الشبان على نزوعه إلى الجدال العنيف مع زملائه ، قائلا : « لا يجد الرجل الذى يتطلع تحقيق مثـله العليا زمناً ينفقه فى الجدال على غير

طائل . إنه إذن لايقوى على احتمال الشدائد بدليل فقده السيطرة على نفسه ! سلّم بالأشياء الهامة التى تكون حججك فيها مساوية لحجج محدثك ، وسلم بالأشياء التافهة ولو كانت لمحدثك كل الحجج ؟ فأن نخلى الطريق للكلب العقور خشية أن يعضنا : خير من أن نقتله بعد إذ يعقرنا ، فإن قتله ، فى هذه الحال ، لن يفيد فى علاج عضته شيئاً ! » .

فلكى تجتذب الناس إلى وجهة نظرك ! اتبع القاعـدة رقم واحد :

لا تجادل . . واعلم أن أفضل السبل لكسب جدال هو أن تتجنبه .

الفصل ا

وصفة مُجَرَّبة لـ

عند ما كان « ثيودور روزفلـ
بأنه لو استطاع أن يكون على صـ
حد الكمال ، فيما يرى !
فإذا كان هذا هو الكمال فى
القرن العشرين فماذا عنك وعنى ؟
لو وسعك أن تثق بأنك على
لأمكنك عندئذ ، أن تذهب إ
الأعمال فى نيويورك ــ وتكسب
تشترى لك « يختاً » بخارياً ، وتتز
تستطع أن تثق بأنك على صواب نـ
للناس إنهم مخطئون ؟ .
إن فى وسعك أن تقول للرجـ
أو لفتة ، أو إشارة ، وتكون فـ
لو استخدمت الألفاظ .

شانى

لق الأعداء

ت » رئيساً للجمهورية ، صرح
واب ثلاثة أرباع الوقت لبلغ

رأى رجل من أشهر رجال

صواب نصف الوقت فقط
لى « وول ستريت » ـ حى
مليون ريال فى اليوم ، وأن
وج من غادةٍ هيفاء ! و إذا لم
صف الوقت ، فكيف تقول

إنه مخطىء بمجرد نظرة ،
ذلك بليغاً بلاغتك فيما

. و إذا قلت لرجلٍ إنه مخطىء ، فهل تريد أن يقرك على ذلك ؟ أبداً . فإنك قد سددت إلى ذكائه ، وحكمه ، وكبريائه ، واعتباره ضربة مباشرة ولكنها لن تجعله يحيد عن رأيه . نعم ، فى استطاعتك أن تغرقه فى بحرٍ من منطق « أفلاطون » أو « ايمانويل كانت » ، ولكنك لن تغير من رأيه شيئاً مادمت قد جرحت كبرياءه .

لا تبدأ حديثاً قط بقولك لمحدثك : « سأثبت لك هذا أو ذاك » فإن هذا القول يعدل قولك : « إننى أذكى وأقدر منك ، وسألقى عليك درساً لألغى مايدور بذهنك » هذا تحدٍّ يستثير العناد ، ويحفز على النضال حتى قبل أن تبدأ حديثك ! .

إذا كنت ستثبت شيئاً فلا تعلن ذلك سلفاً . بل أثبته فى كياسةٍ ولباقة حتى لايكاد يشعر أحد بأنك فعلت ! .

قال لورد شترفيلد ينصح ولده : « كن أحكم الناس إذا استطعت ، ولكن لاتقل للناس ذلك » .

إننى لاأومن اليوم بشىء كنت أومن به منذ عشرين عاما اللهم إلا « جدول الضرب » وحتى هذا أتشكك فيه عندما أقرأ كتب « اينشتين » ـ وفى خلال عشرين سنة أخرى قد لاأومن بشىء مما ذكرت فى هذا الكتاب ؛ فلست الآن واثقاً من شىء كما اعتدت أن أكون ! .

قال سقراط لأتباعه فى أثينا : « أنا لا أعلم شيئاً علم اليقين إلا أننى لاأعلم شيئاً » ! .

فإذا قال متحدث شيئاً وظننته أخطأ ـ وقد نجزم بأنه أخطأ ! ـ أليس من الأفضل أن تقول له : « إننى أرى رأياً آخر ، ولـكنى قد أكون مخطئاً ، فـكثيراً ماأخطىء . ... فإذا كنت مخطئاً فإنى أحب أن تصحح لى خطئى ، فدعنا نختبر الحقائق » .

هناك سحر ، أى سحر ، فى عبارات كهذه « قد أكون مخطئاً » ، و « أنا كثيراً ماأخطىء » و « دعنا نختبر الحقائق » فلا أحد يستطيع أن يعترض على قولك « قد أكون مخطئاً » ، وثق أنك لن تقع فى المشكلات مادمت تسلم بأنك قد تـكون مخطئاً فهذا كفيل بأن يوقف كل جدال ، ويبث فى محدثك روح العدل والإنصاف ، فيحاول أن يتخذ الموقف نفسه الذى اتخذته ، و يسلم بأنه هو الآخر ، قد يكون مخطئاً ، وإذا أصررت بعد هذا ، على أن تقول للناس إنهم مخطئون ، فاقرأ الفقرة التالية كل صباح قبل الإفطار ، إنها من كتاب الأستاذ « جيمس هارفى رو بنسون » بعنوان « خلق العقل »(١)

(١) Jones Harvey Robinson, «The mind in the making»

« قد تغير أحياناً مابأنفسنا دون صعو بة
ولـكننا متى أدلينا برأى يقيل لنا إننا مخطئون
ولم نتزحزح عنه قيد شعرة . والسهولة التى نـك
وعقائدنا ، فى مبدأ الأمر ، تدعو حقاً إلى الده
لانلبث حتى نمتلىء إيماناً بها وتعصباً لها ، حتى
أمره أن يسلبنا إياها ، ذلك لأننا نضعها مع كرا
بأهميتنا فى كفة واحدة .

إن « ضمير المتـكلم » هو أهم محرك للشئون
وان نعتدل فى استخدامه لهو ابتداء الحـكمة الـ
على ضمير المتـكلم أقصى الأهمية ، سواء ألحق
« عشائى » ، و « كلبى » ، و « بيتى » ، أو أ
كذلك « أبى » ، و « وطنى » ، و « إلهى »
يسلم فى سهولة ، بأن ساعته مخطئة ، أو أن سيار
ولن يسلم أحد بأنه مخطىء فى معلوماته عن قنوات
الـكلمة « ابتكتيتوس » أو معرفته بفائدة عقار
إننا مطبوعون على متابعة الاعتقاد فيما اعتدنا أن
التى ظل من الشك على أحد معتقداتنا رحنا نتل
لتبرير تعلقنا به والنتيجة الحتمية أن معظم
أو التدبر ، إنما هو حقيقة الأمر التماسٌ للمبررا
متابعة الاعتقاد فيما نعتقد » .

هل تجدى هذه الفلسفة فى الأعمال ؟ دعنا نر :

يشتغل « ف . ماهونى » ببيع الآلات المستخدمة فى استخلاص البترول وتنقيته . تقدم إليه عميل هام فى « لونج أيلاند » يطلب صفقةً من آلاته ، وأوشكت الآلات أن يتم صنعها ثم حدث أن حذر العميل بعض أصدقائه من آلات مستر « ماهونى » ، وأنذروه بأنه وقع فى خطأ مبين . وقلق العميل ، واشتد به الحنق ، فأسرع يطلب مستر « ماهونى » بالتليفون ، وأقسم له أنه لن يقبل الآلات التى أوصى بصنعها !

قال مستر « ماهونى » وهو يقص هذه القصة :

« .. وكنت أعلم أن هذا العميل وأصدقاءه مخطئون فى ظنهم ولكن أدركت أن من خطأ الرأى أن أقول لهم ذلك . فذهبت إلى « لونج أيلاند » لمقابلة العميل ، وإذ دخلت عليه نفر من مقعده ، وأقبل على وهو يتكلم فى سرعة وصخب ، فقد كان شديد الاهتياج بحيث جعل يلوح بقبضته فى الهواء وهو يحدثنى ؟ نال منى ومن صناعتى ، ثم اختتم حديثه بقوله : « والآن ماذا سنفعل ؟ » فقلت له فى هدوء تام إننى على استعداد لأن أفعل كل مايشير به على ، ثم أردفت : « أنت الرجل الذى سيدفع الثمن ، فمن حقك أن تحصل على الشيء الذى تريده . وعلى أية حال فينبغى لأحدنا أن يتحمل المسئولية ، فإذا كنت تظن أنك

طنا الفرصة للمضى فى إكمال الآلات التى أوصيت بها
كما طلبتها تماماً فأنا على استعداد لأن ألغى الصفقة
قته فى سبيلها من مال ، طمعاً فى إرضائك . ولـكن
لات كما طلبتها تماماً فعليك أنت أن تتحمل المسئولية
ن » وكانت ثائرة الرجل قد هدأت عندئذ . فقال :
ص فى العمل ، ولـكن إذا لم تأت الأدوات كما
ليك العناء » وقد أتت الآلات كما ينبغى ، وأوصانى
آخرين .

ا أهاننى هذا الرجل ولوّح بقبضته فى وجهى ، وألمع
ف صناعتى كما ينبغى ، اقتضانى ذلك كل ماوسعنى
ادة كى لا أحاول تبرئة نفسى ! وقد أجدانى هذا كثيراً
له إنه مخطىء ، وبدأت معه جدالاً ، فربما جر ذلك
المحاكم وخسارة مادية ، فضلا عن خسارته كعميل
أعتقد ألا جدوى من أن أقول للرجل إنه مخطىء »
دل أحداً ، ولا تقل لأحد إنه مخطىء . بل استخدم
كن كيساً فهذا يساعدك على كسب محدثك .
ن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فاتبع القاعدة رقم ٢
آراء الشخص الآخر ولا تقل لأحد إنه مخطىء

الفصل الثالث

إذا كنت مخطئاً فسلّم بخطئك

على مسيرة دقيقةٍ واحدة من بيتى غابة برية عذراء تتفتح فيها الأكمام عن أزهار ناصعة البياض ، وتبنىَ فيها العصافير أوكارها ، وتربى صغارها ، وتتطاول الأعشاب على أرضها حتى لتـكاد تبلغ عنق الجواد . هذه الأرض المشجرة المزهرة التى لم تمسسها يد التهذيب والتنسيق ، يطلق عليها اسم « فورست بارك » أى متنزه الغابة — وهى فى الواقع لا تنقص عن الغابة شيئاً ومن المحتمل أنها لم تتغير كثيراً عما كانت عليه فى ذلك المساء الذى استكشف فيه « كولمبس » القارة الأمريكية !

وكثيراً ما أتنزه فى هذه الغابة مع « ركس » كلبى الصغير « البولدوج » .

ولما كنا نادراً ما نلتقى بأحد فى خلال نزهتنا ، فقد اعتدت أن أطلق العنان لركس يجرى ويمرح كيف شاء . وقابلنا ذات يوم أحد رجال البوليس الراكبين ، ويبدو أنه كان متلهفاً على إظهار سلطته ، فسألنى فى لهجة اللوم والتقريع : « ماذا تعنى

بإطلاق العنان لهذا الكلب يجرى بلا طوق يشده إليك ؟ ألا تعرف أن فى هذا مخالفة للقانون ؟ ! » .

فأجبته فى لهجةٍ رقيقة : نعم أعرف ذلك ، ولكننى ظننت أنه لن يؤذى أحداً هنا » .

فقال الشرطى بلهجة ذى الحول والطول : « ظننت ؟ إن القانون لم يعمل حساباً للظنون ! من الجائز أن يعض طفلا ، و يقتل عصفوراً . سأدعك تمر لحالك هذه المرة ، ولكنى إن رأيتك تطلق العنان لهذا الكلب مرة أخرى ، فابحث عن سبب يقنع القاضى ! » .

وقد أطعت الشرطى فعلا . . . عدة مرات ! ولكن « ركس » لم يرق له الطوق ، ولم يرق لى أنا أيضاً ، فقررنا ـ ركس وأنا ـ أن تغامر مرة أخرى ! و بدا كل شيء ، فى مبدأ الأمر ، على خير ما يرام . . ثم سرعان ما وقعنا فى الفخ ! فقد كنت وركس نتسابق على سفح التل الذى يحد الغابة ، عندما رأيت « حامى حمى القانون » فى مواجهتى ممتطياً صهوة جواده ! . . وكان ركس على قيد خطوات منه ! وعرفت على الفور أنه لم تعد لى حجة أبديها ، فلم أنتظر حتى يبدأنى الشرطى بالكلام ، بل بادرت أقول له : « لقد ضبطتنى متلبساً بالجريمة

لقد أنذرتنى بأن تسوقنى للقاضى
ولكننى لم أرعو ! »
ة رقيقة : « أنا أعرف أن فى
طلقاً هنا وهناك إغراء يصعب

ا مخالف للقانون ! » .
هذا الكلب الصغير لن يؤذى

صفوراً ؟ » .

ك على ما يحسن بك أن تفعله ؟
ر للتل . . . حيث لا أستطيع

فقد رغب فى إشباع إحساسه
نفسى ، وأحكم طوق الاتهام
غذية إحساسه بالأهمية هو أن
يهب العفو وهو قادر ! ..
فسى ! . . هل جادلت مرة
!

وإذا عرفنا أننا سنمنى بالهزيمة على أى حال ، أفليس من الأحجى أن نسبق نحن الشخص الآخر إلى التسليم بها ؟ ! أليس من الأفضل أن نستمع إلى النقد الذى نوجهه نحن إلى أنفسنا بدلاً من أن ننصت إليه من شخص آخر ؟

اذكر كل المثالب التى ترى أن الشخص الآخر يعتزم ، أو يريد أن يقولها عنك ، وقلها عن نفسك قبل أن تمنح له الفرصة ! فأنت عندئذ تحبس الرياح عن شراعه . والأرجح أنه سيأخذ ، عندئذ ، بالتى هى أكرم ، ويقف منك موقف الرحيم العافى ، ويهون من عيوبك وأخطائك . . تماماً كما فعل معى الشرطى !

* * *

وقد استخدم الرسام « فرديناند وارين » هذا الأسلوب لاكتساب قلب عميل فظ ، سيء الخلق .

قال مستر وارين وهو يروى القصة : « ينبغى ، حين نضع الرسوم الخاصة بالإعلانات ، أو أغراض النشر الأخرى ، أن نراعى الدقة التامة . ولكن رئيسى هذا كانت هوايته البحث عن الأخطاء فى الرسوم التى تقدم له . . وكثيراً ما غادرت مكتبه ! وقد تملكنى اشمئزاز ، لا بسبب النقد ، ولكن بسبب طريقته فى اللوم والتسفيه !

« وحدث أن سلمته يوماً ما كان أوصانى به من رسوم »



ولكنه مالبث أن استدعانى ، بالتليفون . فلما ذهبت إليه سألنى فى غلظة كيف وقعت فى كيت وكيت من الأخطاء ؛ فكظمت غيظى ورأيتها فرصة لتجربة مبدأ انتقاد النفس ، فقلت :

— ياسيدى . إذا كان ماتقوله صحيحاً ، فأنا مخطىء وليس ثمة مبرر لحماقتى . لقد طالت أرسم لك مدة طويلة كانت كافية لأن تجعلنى أجيد فنى . إننى خجول من نفسى !

« ولشد مادهشت حين انبرى يدافع عنى قائلاً :

— أنت على حق . . ولكن . . إنه خطأ ليس بذى بال على أى حال .

إن أية غلطة قد تكون باهظة الثمن ، ثم إنه كان ينبغى أن أكون أشد عناية .

« وجعل المدير يحاول أن يصل حبل كلامه ، ولكنى لم أمكنه . كنت ـ لأول مرة ـ أستمتع بالتحدث إلى هذا الرجل ! كنت أنتقد نفسى ، وقد لذّ لى ذلك ! وتابعت حديثى قائلا :

— كان يجب أن أكون أشد حرصاً . لقد أتحت لى فرصة العمل والكسب ، فمن حقك علىّ أن أبذل أقصى الجهد فيما أقدمه لك من رسوم . وعلى هذا يجب أن أعيد هذا الرسم من جديد ! .

« فرفض قائلاً :

— كلا . كلا . لم يخطر لى قط أن أجشمك

« ثم امتدح مقدرتى ، وأكد لى أنه لا ير
طفيفاً . .

« ولقد انتزعت نفسى من الاندفاع إلى انتقاد
جبار فى ذلك اليوم ! ثم أنهى المدير حديثه معى
تناول الغداء معه . وقبل أن نفترق فى ذلك اليو
إلىّ بعمل آخر ! »

إن أى مغفل يسعه أن يدافع عن أخطائه ـ و
يفعلون ! ـ أما أن تسلم بأخطائك فهو سبيلك
درجات فوق الناس ، و إلى الإحساس بالرق والسـ

* * *

يُعد « ألبرت هبارد » واحداً من الكتاب الذ
أن يثيروا شعباً بأسره . فطالما أثارت عباراته التمر
نفوس قرائها . . غير أن « هبارد » ، مع قلة حظ
على معاملة الناس ، استطاع فى أحوال كثيرة أن
إلى أصدقاء !

مثال ذلك أن قارئاً ساخطاً كتب إليه م

لايقره على ماجاء فى أحد مقالاته ، وأنهى خطابه بان نعت هبارد بما لايحب من الصفات ! فما كان من هبارد إلا أن أرسل له يقول : « هل لك أن تتفضل بزيارتى لنبحث معاً هذا الموضوع ؟ أنا نفسى لا أقر ما كتبت . فما كل ما كتبت بالأمس يروق لى اليوم . وكم يسعدنى أن أطلع على آرائك فى هذا الموضوع » .

فماذا نستطيع أن تقول لإنسان يعاملك بهذا الأسلوب ؟ !. عندما تكون على صواب ، دعنا نحاول أن نكسب الناس بلطف وكياسة إلى وجهة نظرنا . وإذا كنا مخطئين — وكثيراً مانكون إلى حد يدعو للدهشة ! — فدعنا نسلم بأخطائنا فى سرعة وحماسة . فاتباع هذه الطريقة لن يعقب لك نتائج مدهشة وحسب ، بل سوف يعود عليك بمتعة لا تحسها حين تحاول تبرئة نفسك ، وإنكار أخطائك .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاذكر القاعدة رقم ٣ :

إذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك

الفصل الرابع

أقصر الطرق إلى قلب الرجل

ت مهتاج الخاطر ، محنقاً مغيظا ، وصببت جام
ك على الشخص الآخر ، فلا شك أنك ستزيح
ناً كان يرهقك . ولكن مابال الشخص الآخر ؟!
تك ؟! أتحمله لهجتك الحادة ، وموقفك العدائى
موافقتك ، ومشاطرتك الرأى ؟!

درو ولسن » ذات يوم : « إذا أتيت إلىّ وقد
ك ، فإنى أعدك أن أطبق قبضتى بأسرع مما فعلت
إلىّ وقلت : « دعنا نتبادل الرأى » ، لحتى إذا
نلبث أن نجد أننا لم نبعد كثيراً أحدنا عن

من قدر هذه الحقيقة حق قدرها مثل « جون
ابن . فنى عام ١٩١٥ ، كان روكفلر أوفر الناس
س والمقت فى ولاية كولورادو . وكان يهز أعطافه
نف إضراب فى تاريخ الصناعة الأمريكية ، هو

ذلك الذى قام به عمال المناجم يطالبون شركة كولورادو للفحم » — وعلى رأسها روكفلر — برفع أجورهم .

وبينما الثورة الجامحة تعصف بالممتلكات والأرواح ، وبينما الصدور موغرة بالحنق والكراهية والبغضاء ؛ أراد روكفلر أن يقر الوئام والسلام ، وقد فعل ! كيف ؟ هاهى ذى القصة :

قضى روكفلر أسابيع يحاول أن يوطد الصداقة بينه وبين رؤساء العمال الثائرين ، وذوى النفوذ فيهم . ثم جمع هؤلاء وألقى فيهم خطاباً سرعان ما أذهب أمواج البغض المتدافعة ، التى هددت باكتساح روكفلر ، وأكسبته نفراً غفيراً من المعجبين المحبين ، حتى إن المضربين عادوا بعد ذلك إلى العمل دون أن يقولوا كلمة عن مسألة رفع الأجور التى جاهدوا من أجلها جهاداً مريراً .

وها هو ذا مطلع ذلك الخطاب المشهور ؛ واذكر وأنت تطالعه أن روكفلر كان يتحدث به إلى رجال كانوا ، إلى بضعة أيام خلت يريدون أن يشنقوه ، وأن يشدوا حبل مشنقته إلى شجرة تفاح فى الطريق العام ! ورغم ذلك فلم يكن فى استطاعته ، وهو يخاطبهم ، أن يكون أكرم ، ولا أكثر وداً وصداقة

بدأ روكفلر خطبته قائلا :

« إنه يوم مشرق من أيام عمرى ، وساعة ميمونة الطالع من ساعات حياتى هذه التى ألتقى فيها بكم معشر ممثلى العمال ؛

فاسمحوا لى أن أبدى شديد اغتباطى ، وأن أبلغكم ، بالأصالة عن نفسى ، وبالنيابة عن موظفى الشركة والقائمين عليها جميعاً ، مبلغ اعتزازنا بهذا الاجتماع التاريخى الذى سنذكره ماحيينا . ولو أن هذا الاجتماع تمّ قبل أسبوعين ، لكنت أقف اليوم بينكم غريباً عن معظمكم ، لا أميز من وجوهكم إلا القليل . أما بعد أن سنحت لى الفرصة ، فى الأسبوع الماضى ، فزرتكم فى مخياتكم وحظيت بالتحدث إليكم فرداً فرداً ، كما زرتكم ، بعد هذا فى منازلكم وقابلت زوجاتكم وأبناءكم . . أقول أما بعد هذا فإننا نلتقى اليوم كإخوة وأصدقاء ، وكم يسرنى أن تتكرر مثل هذه الفرصة الطيبة لأناقش معكم أغراضنا المتحدة ، ومنافعنا المتبادلة « ولما كان المفروض أن يتم هذا الاجتماع بين ممثلى إدارة الشركة وممثلى العمال فيها ، فإنى أحس كأنى دخيل عليه ، إذ لم يسعدنى الحظ فأكون من هذا الفريق أو ذاك ، ومع ذلك أشعر أن ثمة رابطة قوية تشدنى إليكم أيها الرفاق ... »

أليس هـذا مثلاً رائعاً يعز نظيره فى فن تحويل الأعداء إلى أصدقاء أوفياء ؟ !

هب أن روكفلر سلك طريقاً أخرى . . هب أنه جادل العمال ، وقذف فى وجوههم بالحقائق الصارمة . . هب أنه ألمع بلهجته أو إشاراته ، إلى أنهم مخطئون .. وهب أنه أقنعهم بكل

ما فى علم المنطق من حجج و برا

فما الذى كان يحدث ؟ ! أن تستث

والطغيان !

إذا كان قلب الرجل مصمماً

فلن يسعك أن تكسب إلى وجهة

من منطق .

فيلدرك هذا الآباء اللائمون ،

الطاغون . . ولكن الأقرب إلى

أغراضهم إذا توسلوا باللطف ، والرف

* * *

قال لنكولن منذ مائة عام مض

إن نقطة من العسل تصيد من الذباب

العلقم ! وكذلك الحال مع البشر :

إلى جانبك فاقنعه أولا بأنك صديقه

العسل » تصيد قلبه ، وتلك وحد

قلب الرجل ! » .

كان « دانيل وبستر » ، المت

كا يتكلم يهوذا (إسم الإله عنـد

اهين بأنهم على خطأ مبين ،
رى الثورة ، و يستعمل الشر

بالحنو عليك ، والبغضاء لك
نظرك بكل ما فى الوجود

الأزواج المتقدون ، والمديرون
الاحتمال أن يصل هؤلاء إلى
ق ، واللين .

ت : « ثمة مثل قديم يقول :
ب أكثر مما يصيد برميل من
إذا أردت أن تكسب رجلا
الخالص . فهذه « نقطة من
دها هى الطريق المؤدية إلى

شبه بالآلهة ، والذى يتكلم
اليهود) واحدا من أنجح

الحامين الذين عرفهم العالم . ذلك لأنه كان يسوق حججه القوية وبراهينه الدامغة مسبوقة بمثل هذه العبارات الودية : « هل لكم ياحضرات المحلفين أن تقدروا .. » و « قد يكون هذا ياحضرات السادة شيئاً جديراً بالتفكير . . . » وإليكم بعض الحقائق التى أعتقد أنها لا تخفى عليكم . . . » ، و « أنتم بما لكم من معرفة حقة بالطبيعة البشرية . . : » .

فلا تحدٍّ ، ولا إكراه ، ولا محاولة لفرض رأى !

وأنت قد لا يمهد إليك بفض إضراب ، أو بمخاطبة المحلفين ولكنك قد تريد تخفيض إيجار منزلك – مثلا – فهل يجديك التمهيد الودّى ، والكلام اللين اللطيف ؟ دعنا نرى :

أراد مستر « وب » أن يخفض إيجار منزله ، برغم ما كان يعهده فى المالك من عناد ، واستبداد بالرأى ، وقد نجح فى ذلك ، فكيف ؟

قال « وب » وهو يروى القصة :

« كتبت للمالك أخطره بأننى سأخلى مسكنى بمجرد أن ينتهى عقد الإيجار . والحقيقة أننى لم أكن أريد أن أخليه ، وإنما قصدت إلى أن أمهد لطلب خفض الإيجار ولكن الموقف بدا ميئوساً منه لا رجاء فيه ، إذ قد جرب سكان عمارتى هذه الوسيلة فلم تجدهم نفعاً ، وعندئذ قلت لنفسى : « إننى أدرس برنامجاً فى

فى معاملة الناس ، فلماذا لا أجرب المبادىء التى درستها ، مع صاحب البيت ؛ وأرى ما يحدث ! » . وأتى المالك لزيارتى ، ومعه سكرتيره ، بمجرد أن تسلم خطابى . فقابلته بتحية حارة ، وترحيب بالغ ، مشفوع ببسمة مشرقة ، و بشاشة ظاهرة » .

« ولم أبدأ الحديث عن فداحة إيجار مسكنى ، وإنما رحت أمتدح له المسكن ، وأثنى على الأيام السعيدة التى قضيتها فيه . والحق أننى كنت « مسرفاً فى ثنائى ، مخلصاً فى تقديرى » ، ثم أبديت له إعجابى بالطريقة التى يدير بها أملاكه ، وقلت إننى أود لو أمكث فى المسكن سنةً أخرى ، لولا أن مقدرتى المالية لا تسمح » .

« ولاح لى كأن الرجل لم يعهد هذا الاستقبال الحار من مستأجرٍ آخر . و بدت عليه الحيرة ، ولم يدر ماذا يقول ! . . ثم انطلق يقص على ما يلقاه من المستأجرين من عناء ، حتى إن أحدهم أرسل له أربعة عشر خطاباً فى شهر واحد بعضها جارح مهين . وهذا آخر بفسخ عقد الإيجار إن لم يكف ساكن الطابق الذى يعلوه عن شخيره المزعج ! »

« ثم أردف قائلا : ... فيالها من سعادةٍ أن أجد مستأجراً راضياً مسالماً مثلك » .

« ودون أن أسأله شيئاً ، قبل الرجل أن
إلى الحد الذى أريده ! » .

و بينما أنا أودعه التفت إلىّ وسألنى : أمن
أن أزين بها مسكنك ؟

« فلو أننى حاولت أن أخفض إيجار مسكن
يستخدمها المستأجرون الآخرون ، لكنت حقيقاً
الخيبة نفسها التى صادفوها ، ولكنى بلغت م
الحديث الودى ، والعطف والتقدير ! » .

* * *

حين كنت فلاحاً حافى القدمين أزرع الغا
القروية فى شمال غرب « ميسورى » قرأت أسطو
والرياح تقول :

« اختلفت الشمس والرياح ، هذه تقول إ
وأشد بأساً ، وتلك تزعم هذه الصفات لنفسها د
وأخيراً قالت الرياح للشمس :

ـ أترين هذا العجوز المتدثر بمعطفه ؟ أنحد
يخلع معطفه بأسرع مما أستطيع ! » .

فقبلت الشمس التحدى ، وأهابت بالرياح
وأسرعت الشمس فاختبأت وراء غمامةٍ ثقيلة ، بين

وراحت تصول وتجول ، ولكنها كلما ازدادت عصفاً كلما أحكم الرجل معطفه حول جسده ، وشد أطرافه إليه . . فلما يئست الرياح سلّت بإخفاقها ، وألقت سلاحها . وهنالك بزغت الشمس من وراء الغمامة ، وابتسمت فى دعةٍ ورفقٍ للمحوز ، فما لبث أن تخلص من معطفه ! .

« وعندئذ قالت الشمس للرياح :

— إن للرفق أو للين قوة تفوق ما للغضب والعنف ! »

وعند ما كنت غلاماً مغرماً بالقصص والأساطير ، كانت صحف « بوسطن » تغص بإعلانات أدعياء الطب الذين يزعمون المقدرة على معالجة الأمراض المستعصية ، وهم فى الحقيقة يبغون أن يسلبوا الناس أموالهم ! وكانت طريقتهم فى « العلاج » قائمةً على استبقاء ضحاياهم فى خوفٍ مستمر من تطورات أمراضهم ، ولا يعطونهم علاجاً على الإطلاق .

وقد تسبب هؤلاء المحتالون ، وخاصة منهم الذين تخصصوا فى إجهاض الحوامل ، فى موت الكثيرين ممن أوقعهم سوء الطالع بين براثنهم .. ولكن مانالوه من عقاب كان ضئيلاً هيناً بالقياس إلى شناعة جرمهم .

وضجّ أهالى « بوسطن » من هذه الحال ، ونهض الوعاظ يصبون لعناتهم على الجرائد التى تسمح بنشر إعلانات هؤلاء

... وابتهلوا إلى العناية الإلهية أن يترحم الأهلين من شرور ... فاكين.. كما ساهمت المنظمات الاجتماعية ، ونوادى ... معيات الشبان فى صب اللعنات بدورها ، ولـكن على ... !.

... ن الدكتور « ب » حينذاك ـ وقد أصبح فيما بعـد ... سيذى ـ رئيساً « للجنة المواطن الطيب » فى « اتحاد ... سيحى للمساعى المشكورة » ، وقد ساهمت لجنته فى ... ولاء الأدعياء ، ولـكنها منيت بالخيبة والإخفاق ، ولاح ... ب فى سبيل القصـاء على هؤلاء المجرمين المتنكرين ... الأطباء لا أمل فيها ولا رجاء .. ثم حدث أن حاول ... « ب » شيئاً لم يخطر ببال أحد من أهالى « بوسطن » ... أحـد من قبل : حاول أن يستخدم الرفق واللين . ... يجعل ناشرى الجرائد يريدون ـ من تلقاء أنفسهم ... ا تلك الإعلانات .

... الدكتور « ب » إلى مكتبه وكتب إلى ناشر جريدة ... هيرالد » رسالةً أبدى فيها إعجابه بالجريدة ، وامتدح ... من أخبـار ومقالات ووصف الجريدة بأنهـا أليق ... لأمر الـكريمة ، ثم استطرد الدكتور « ب » يقول : ... .. على أن صديقاً لى له ابنة شابة . حدثنى يوماً فقال :

إن ابنته قرأت إعلاناً فى جريدتكم عن أحد محترفى الإجهاض ، فسألته ، فى براءة عن معانى بعض ما ورد فى الإعلان من عباراتٍ وألفاظ ، والحق إن صـديقى أرتج عليه القول ، فلم يدر بماذا يجيب !.

« إن جريدتـكم ، ياسيدى ، تدخل أحسن البيوت فى « بوسطن » وإذا كان مثل هـذا الذى حدثتكم به قد حدث فى بيت صديقٍ لى ، أفليس من المحتمل أن يحدث فى بيوت أخرى ؟ ولو كانت لك ابنة شابة ، فهل يسرك أن تقرأ هـذه الإعلانات ؟ وإذا قرأتها وسألتك عنها ، فهل تفسر لها ماورد فيها ؟

« لـكم يؤسفنى ، ياسيدى ، أن يكون بجريدتـكم ـ التى بلغت حد الـكمال من كل ناحية ـ هذا النقص الوحيد الذى يحدو ببعض الآباء إلى الفزع عندما يرون بناتهم يلتقطونهـا لقراءتها ! أليس من المحتمل أن آلافاً من قرائـكم يشعرون ، تجاه هذا الموضوع ، مثلما أشعر ، ويشعر صديقى ؟ »

وبعـد يومين تلقى الدكتور « ب » رسالة من جريدة « بوسطن هيرالد » رداً على خطابه ؛ وقد احتفظ الدكتور بهذا الخطاب مدى ثلث قرن من الزمان وهاهوذا أمامى وأنا أكتب هذا ، وهو مؤرخ فى ١٣ أكتوبر عام ١٩٠٤ :

« الدكتور ا . هـ . ب .

« بوسطن ، ماساشوستس

« سيدى العزيز .

« إننى مدين لك بالشكر على خطابك المؤرخ فى ١١ الجارى لأنه حدا بى أخيراً إلى حسم أمر طالما قلبت أوجه النظر فيه منذ أن عهد إلىَّ بأمر التحرير . فابتداء من يوم الإثنين المقبل ، ستظهر جريدة « بوسطن هيرالد » وقد خلت تماماً من كل الإعلانات التى يؤاخذ عليها . وسوف تتلاشى إعلانات أدعياء الطب ، نهائياً ، أما الإعلانات الطبية الأخرى التى يتعذر منع نشرها ، فسوف تفرغ فى قالبٍ لا ضير منه على الإطلاق »

« وأخيراً أكرر شكرى لخطابك الذى كان له الفضل فى القرار الحاسم الذى اتخذته » .

« المخلص »

« و . ا . هاسكل »

اذكر على الدوام ماقاله لنكولن . « نقطة واحدة من العسل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد برميل من العلقم »

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ٤ :

توسل بالرفق واللين ودع الغضب والعنف

الخَامِسُ

فراط !

الأشياء التى تختلف وإياه عليها بل
مه عليها ، وادأب على تأكيدها
ذ ، تسعيان إلى غرضٍ واحد ،
لى الوسيلة لا على الهدف !
ول : « نعم » فى مبدأ الأمر ،
قوله : « لا » ! .
بت » فى كتـابه « التأثير فى

ود يصعب التغلب عليها ، فمتى
كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه .
تسكن فى موضعها ، ولـكن
ع الاعتبار ، وعندئذ يتعذر عليه
م كان الأحجى أن تبدأ شخصاً

Ovetrseet: «Influencin

الحديث مولياً اهتمامك للناحية الإيجابية ، ومتجاهلاً الناحية السلبية تماماً .

فالمتحدث اللبق ، هو الذى يحصـل فى مبدأ الأمر على أكبر عدد من الإجابات بنعم . فهو عندئذ قد وجه ذهن الرجل وجهةً إيجابية يصعب عليه التخلى عنها ، تماماً كما توجه كرة « البلياردو » . . وجهها فى أى اتجاه شئت يصعب عليك بعدئذ أن تحيد بها عنه .

« ومتى قال إنسان « لا » فهو قد فعل أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين :

« إن كيانه جميعاً ـ أجهزته الغددية ، والعصبية ، والعضلية ـ تتحفز حينئذ لتناصره فى اتجاهه إلى الرفض ، أو بمعنى آخر ؛ يحول الجهاز العصبى العضلى عندئذ بين الرجل ، و بين التقهقر فى حين أنه لو قال « نعم » لم يكلفه ذلك أى نشاط جثمانى . بل يتخذ الـكيان كله ، عندئذ ، وجهة الاستطراد ، والمضى قدماً ومن هنا استرد ما استطعت من « نعم » عسى أن تفلح فى استبقاء كيان محدثك متجهاً إلى الهدف الأخير ! » .

* * *

وقد مكنت خطة « نعم » تلميذى سقراط « جيمس ابرسون »

الموظف بمصرف « جرينتش » بنيويورك من الاحتفاظ بعميل أوشك المصرف أن يفقده .

يقول مستر ايبرسون :

« أتى هذا العميل ليفتح حساباً فى المصرف ، فأعطيته «الاستمارة» المعتادة ليملأ خاناتها فأجاب عن بعض الأسئلة راضياً ولكنه رفض أن يجيب على بعضها الآخر ، وأصر على الرفض .

« وقبل أن أدرس العلاقات الإنسانية ، كنت خليقاً أن أقول لهذا الزبون : « إذا أنت لم تقدم للمصرف هذه البيانات فسوف يرفض المصرف أنه يفتح لك حساباً » . وطبيعى أن مثل هذا القول كان يشعرنى بالزهو والارتياح ، فقد أريت الرجل ، عندئذ ، أننى أمثل المصرف وأن قوانين المصرف ونظمه لا يمكن أن تخرق ، ولكن مثل هذا الموقف لن يقابل ، على التحقيق ، من جانب الشخص الذى أتى ليعهد إلينا بماله ، بالإرتياح والسرور !

ومن ثمَّ صممت فى ذلك الصباح على التعقل والتدبر ، واعتزمت ألا أشير إلى ما يريده المصرف ، بل إلى ما يريده الزبون نفسه ؛ وفضلا عن هذا انتويت أن أدع العميل يجيب « بنعم » منذ البداية ، فوافقته على رأيه ، وأخبرته أن المعلومات التى رفض إعطاءها ليست بالغة الأهمية ثم ما لبثت أن قلت له :

— ولكن هب أنه كان لك رصيد فى هذا المصرف ، فإذا

لو حدث لك حادث ـ لاقدر الله ـ أفلا تريد أن
إلى صاحب الحق فيه من ذويك ؟ !

« فأجاب الرجل :

ـ نعم ، طبعاً ! .

ـ أفلا تراها إذن ، فكرة صائبة أن تـ
هذا الذى تؤول إليه أموالك ؟

ـ نعم !

« فلما أدرك الرجل من وراء أسئلتى أننا نبغى
لمصلحته هو ؛ انطلق من نفسه يزودنى بكل البيا
بل زاد على ذلك فافتتح حساباً ـ تلبيةً لاقتراح قد
والدته بوصفها وارثته ، وأجاب عن كل سؤال بخصو

« وهكذا وجدت أننى باستدراجه إلى الإ
وسعنى أن أنسيه وجه الخلاف الذى بيننا . وأن
البيانات التى أريدها دون أن يجد فى ذلك غضاضة

* * *

قال « جوزيف أليسون » وسيط شركة « و
المنتجات الكهربائية .

« كان فى بلدتنا عميل تتلهف شركتنا على

ثلاثة عشر عاماً من المحاولات المتكررة ، والمساعي الدائبة . أفلحنا في أن نبيعه شيئا من منتجاتنا .

« على أنني ما إن زرته بعد هذه الصفقة بقليل حتى فاجأني العميل بقوله

– أليسون ... إنني لن أشترى منكم شيئاً ماحييت !

– لماذا ؟

– لأن محركاتكم شديدة الحرارة لا أستطيع حتى أن ألمسها بيدى أثناء اشتغالها !

« وأدركت أن الجدال لن يجديني فتيلاً ، فرأيت أن أطبق مبدأ الإجابة بنعم . قلت له :

– إذا كان ما تقوله صحيحاً ، يامستر سميث ، فلا ينبغي لك أن تشترى منا شيئاً بعد اليوم . إن من حقك أن تحصل على محركات لا تزيد درجة حرارتها عن المعدل الذي حدده « اتحاد المنتجات الكهربائية الوطني أليس كذلك ؟

– نعم . .

– لقد قرر « اتحاد المنتجات الكهربائية الوطني » ألا تزيد درجة حرارة المحرك على ٧٢ درجة « فهرنهيت » فوق درجة حرارة الغرفة التي يدار فيها المحرك . أليس كذلك ؟

– نعم . . ولكن محركاتكم تزيد عن ذلك بكثير !

أجاله ، بل سألته :

درجة حرارة الغرفة ؟

درجة « فهرنهيت » على وجه التقريب . .

ن ، إذا كانت درجة ، حرارة الغرفة هى ٧٥ درجة ،

ها ٧٢ درجة أخرى ، لأصبح المجموع ١٤٧ درجة

» . أفلا تلسع يدك إن أنت وضعتها فى ماء درجة

١ درجة فهرنهيت ؟

. .

دئذ قلت مقترحاً :

يحسن بك إذن أن تبعد يديك عن المحرك أثناء

ل أخيراً :

ن أنك على صواب !

ل أن أنصرف فى ذلك اليوم ، أوصانى بما قيمته

ريال من الآلات ! »

* * *

سقراط عبقرياً برغم أنه كان يمشى حافى القدمين ،

زوج من فتاةٍ فى التاسعة عشرة من عمرها عندما كان

صلع ، دميم الخلقة فى الأربعين من عمره . . ذلك

لأنه فعل شيئاً لم يستطع أحد من قبله أن يفعله : لقد غير اتجاه التفكير الإنسانى جميعاً !

ومازال سقراط ، بعد انقضاء ثلاثة وعشرين قرناً على وفاته يعد من أحكم الفلاسفة ، وأبرع المناطقة الذين عرفهم هذا العالم المشاكس العنيد !

فماذا كانت طريقته فى الإقناع ؟ هل كان يقول للناس إنهم مخطئون ؟ كلا ! ليس سقراط من يفعل هذا ! بل كان يسأل أسئلة لا يملك مجادله إلا الإجابة عنها بنعم ! ويظل سقراط يكسب الجواب تلو الجواب حتى ينظر مناظره ، آخر الأمر ، فيرى أنه انتهى إلى مبدأ كان ينكره منذ دقائق خلت !

ففى المرة التالية ، عندما تحاول أن تظهر على شخص وتقنعه برأيك لا تقل له إنه مخطىء ، بل اذكر سقراط الحافى القدمين واسأل محدثك أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم !

وللصينيين مثل يزخر بالحكمة المأثورة عن الشرق العريق :

« من يمشى هوناً يمشى دهراً »

قال الصينيون هذا المثل بعد أن لبثوا خمسة آلاف سنة يدرسون الطبيعة البشرية !

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم

الفصل السادس

صمام الأمان فى حل المشكلات

يحسب أغلب الناس أن خير طريقة لإقناع محدثيهم بوجهات نظرهم هى أن يتولوا دفة الحديث ! وأكثر من يقع فى هذا الخطأ المشتغلون بالبيع والتجارة . بل إن الأحجى والأرشد أن تدع الشخص الآخر يتولى معظم الحديث ، استدرجه إلى الحديث بالأسئلة ودعه يفضى بمكنونات نفسه

وقد يعنّ لك أن تقاطعه وتعترض استرساله .. ولكن لا تفعل مادامت فى حديثه بقية ! بل أنصت إليه فى صبر ، ووعي متيقظ ، وشجعه على إبداء آرائه فى حرية تامة .

هل تجدى هذه الطريقة فى ميادين الأعمال ؟

ها هى دى قصة رجل « اضطر » إلى محاولتها :

منذ بضعة أعوام ، كانت إحدى شركات السيارات الكبرى تساوم بعض المصانع لعقد صفقة ضخمة مع أفضل هذه المصانع لتزويدها بما يلزمها من الآلات

و بعثت المصانع بنماذج من مصنوعاتها إلى الشركة ، حيث

را إلى كلٍّ من هذه المصانع
، فى يوم محدد ، على أن يستعد
فى مصنوعات مصنعه ، توطئة
عليه الاختيار .
ندوباً عن أحد هذه المصانع »
شديد فى حنجرته ، قال مستر
ى :
لاء بحججى أمام المؤتمر المنعقد ،
هندس الشركة ، ووكيل قسم
رئيس الشركة . وكانوا جميعاً
قطعةٍ من الورق مايلى :
ت أقدر على الكلام » فقال

عنك .
ج التى أحضرتها ، وامتدح فقط
ـه مميزات هذه النماذج ، ولما
فقد التزم ، بطبيعة الحال
شتركت فيها ببضع ابتسامات

« وكانت نتيجة هذا المؤتمر الفريد فى بابه أن منحت العقد الذى كان ينص على إنجاز مايملأ مساحة مليون ياردة مربعة من العدد والآلات التى يقدر ثمنها بمبلغ ١٦٠٠٠ ريال ! .

« وإننى لموقن أننى كنت أفقد العقد ولو لم أفقد صوتى ! فقد استكشفت بالمصادفة البحتة كيف يجدى أن تدع الشخص الآخر يتولى الكلام وحده ! » .



وقد توصل « جوزيف و ب » ، بشركة فيلادلفيا الكهربائية ، إلى هذا الاستكشاف نفسه . كان يقوم برحلة تفتيشية فسأل ممثل الإقليم ، وهما يمرّان ببيت قروى مشيد على أحدث طراز : « لماذا لايستخدم هؤلاء القوم الكهرباء ! » فقال ممثل الإقليم فى استنكار : إنهم متعصبون ضد شركة الكهرباء ! . وطالما حاولت الشركة إقناعهم ، ولكن بلاجدوى ! »

ولكن « و ب » قرر أن يحاول بنفسه وطرق باب المنزل القروى فانفرجت منه شقة ضيقة أطلت منها ربة البيت ، وكانت تدعى « مسز دركنبورد »

قال « مستروب » وهو يروى هذه القصة :

« فلما أدركت ربة البيت أنى ممثل شركة الكهرباء ، أغلقت دوننا الباب فى عنف » .

ولكنى طرقته مرة أخرى ، ففتحت الباب ، ولكنها انطلقت تبدى رأيها الصريح فى الشركة التى أمثلها ! فقلت ، بعد أن هدأت ثائرتها :

ـ آسف لإزعاجك يامسز دركنبورد ، ولكنى ماأردت سوى أن أشترى منك شيئاً من البيض ! .

« ففتحت الباب أكثر من ذى قبل ، ولاح الشك على قسمات وجهها ، فاستطردت أقول :

ـ لقد لاحظت أن دجاجك من نوع « الدومينيك » وأود أن أشترى « دستة » من بيضه الطازج .

« فسألتنى فى دهشة :

ـ كيف عرفت أن دجاجى من نوع « الدومينيك » ؟ .

ـ إننى أربى الدجاج بدورى ، ولكنى ، والحق يقال ، لم أر مثل دجاجك هذا

« فسألتنى وهى ماتزال على ريبها :

ـ ولماذا لا تأكل بيض دجاجك ؟ .

ـ لأن دجاجى من نوع « اليجورن » ، وأنت بلا شك طاهية ماهرة ، تعرفين بعد الفارق بين بيض النوعين :

« ولم تلبث مسز دركنبورد أن خرجت
زال عنها الريب ، واتخذت منا موقفاً وديّاً .

ولفت نظرى أن البيت مزود بمصنع
فقلت لها :

ـ إنى أراهن يا مسز دركنبورد أنك تكسب
هذا أكثر مما يكسب زوجك مع بيع منتجات ال

وبالله ! كم طربت ! لقد وافقتنى على رأ
بأن زوجها العجوز لايريد أن يسلم بهذا !

« ثم دعتنا إلى فناء الدار لنشاهد بيت
جولتنا اقترحت عليها أصنافاً معينة لإطعام الد
محددة تتوخاها فى بيت الدجاج ، وسرعان ما ك
فى حديث ودى طلى . وأخيراً ألمت هى إلى أ
أدخلوا الكهرباء إلى منازلهم وهم راضوان بذل
ثم سألتنى رأيى الصريح فى جدوى الكهرباء بال

« ولم يمض أسبوعان حتى كان دجاج « م
يمرح فى ضوء الكهرباء الساطع !

« ولكنى ـ وهنا بيت القصيد ـ ما كنت

لهذه القروية لو لم أستدرجها فى مبدأ الأمر إلى الحديث عن نفسها، وحياتها، وما يهمها » .

* * *

نشر يوماً ، أحد رجال الأعمال فى الصفحة المالية بجريدة « نيو يورك هيرالد تريبيون » إعلاناً يطلب « رجلا ذا خبرة واسعة ومقدرة فذة » ، فتقدم « تشارلس جو بيليس » و بعد بضعة أيام دعى لمقابلة صاحب العمل .

واستعداداً لهذه المقابلة ، قضى « تشارلس جو بيليس » ساعات عدة فى « وول ستريت » - حى الأعمال فى نيو يورك - يجمع كل ما يمكنه جمعه من المعلومات عن صاحب العمل ، وعن عمله .

وفى خلال المقابلة قال جو بيليس : « لكم يشرفنى أن أكون فى خدمة شركة كشركتكم ، لها هذا السجل الحافل من الكفاح ! إننى أعرف أنكم بدأتم العمل منذ ثمانية وعشرين عاماً وليس لكم أكثر من غرفة واحدة ، وكاتب للاختزال » .

نعم ! إن كل رجل ناجح يجب أن يستعيد ذكريات كفاحه الأول ، ولم يكن هذا الرجل استثناء للقاعدة ، فراح يتكلم طويلا عن جهاده ، وكيف بدأ العمل برأس مال قدره

ال ، وفكرة تملك عليه شغاف نفسه . وروى كيف
ة ، وقاتل اليأس ، ودأب على العمل حتى فى أيام
يام العطلة مابين اثنتى عشرة ساعة ، وست عشرة
يوم ، وكيف أنه نجح أخيراً برغم كل العقبات التى
صبح اليوم قبلة أنظار رجال « وول ستريت »
ح والإرشاد كلما حزبهم أمر ! ! كان فخوراً بمثل
الحافل ، وقد سره أن ينثر محتوياته نثراً ! وأخيراً
يس باختصار عن خبرته ، ثم استدعى أحد معاونيه

سب أن هذا هو الرجل الذى أبحث عنه ! »

ل جو بيليس مشقة جمع المعلومات عن رئيسه المقبل ،
بالرجل وبحياته ، وحثه على أن يتولى معظم الكلام
فكرة عن نفسه باقية الأثر !

نة إن الناس يفضلون الحديث عن أنفسهم وأعمالهم
ت إلينا ونحن نفاخر بأعمالنا أو نباهى بأنفسنا ! .

لاروشفركو » الفيلسوف الفرنسى : « إذا أردت
لأعداء فتميز على أصدقائك ، أما إذا شئت أن
أصدقاء فدع أصدقاءك يتميزون عليك ! » .

ذلك لأن أصدقاءنا عند مايتميزون علينا يُحسون بالأهمية والاعتبار ، وعند مانتميز عليهم نحن يحسون بالنقص ، فيثير فيهم هذا الحسد والغيرة ! .

وللألمانيين حكمة تقول : « إن أعظم السرور هو ذلك الذى يطغى علينا حين يحل سوء الطالع بمن نحسدهم من الناس ! » .

نعم : لانستبعد أن يسعد بعض أصدقائك إذا أخذت المشكلات بخناقك أو ألمت بك الأزمات . فطامن قليلاً من كبريائك ، وتواضع ، ولا تستنكف أن تدع أصدقاءك يعلون عليك ! .

كان « أرفن كوب » كاتباً ذائع الصيت ، وقد سأله أحد المحامين ذات مرة وهو فى منصّة الشهود « أعرف يامستر كوب أنك واحد من أشهر الكتاب فى أمريكا ، فهل هذا صحيح ؟ » فأجاب كوب : « ربما كنت سعيد الحظ أكثر مما ينبغى ! » .

ولعل مما يدعوك لى أن تتواضع هو أننا فى الحقيقة لانساوى شيئاً مذكوراً . فأنا وأنت سنصبح فى خبر كان بعد قرن من الزمان على أحسن الفروض ! فلا تضع بهجة الحياة فى إسماع الناس قصص بطولتك فتخلق منهم بذلك حساداً وأعداء ، بل شجعهم على أن يتكلموا هم ، تكسب بذلك ودهم وصداقتهم .

ثم أتعرف ما الذى يحول بينك و بين أن تصبح أبلهاً ؟ نقطة لاتسـاوى أكثر من مليمين من اليود ، تستنزف من غدتك الدرقية ! فإذا تسنى لطبيب أن يفتح غدتك الدرقية و يستخرج منها نقطة واحدة من اليود انقلبت أبلهاً ! وليس هذا ـ فيما أرى ـ بالشيء الذى تستطيع أن تفاخر به ! .

فإذا أردت أن تـكسب الناس إلى وجهة نظرك . اتبع القاعدة رقم ٦ :

دع الرجل الآخر يتولى دفة الحديث

الفصل الس

كيف تحصل على

ألا تعتز بالآراء التى تتوصل
بتلك التى تقدم إليك فى إطار ذ
الأمر كذلك ، فلماذا تحاول أن ت
غصباً ؟ أليس من الأحجى أن تسو
تدعه يتوصل إلى الرأى من تلقاء نف
ألفى مستر « أدولف سلتز » ،
يوم ، مضطراً إلى بث الحماسة فى
أن يقتل نشاطهم ، فعقد لهم اجتماعاً
مايريدون منه أن يحققه لهم ، وكان
سبورة ، فلما انتهوا من ذلك قال لهم
هذه المطالب جميعاً . والآن أريد من
أنتظره منكم فى نظير هذا » وجاءته
الأمانة ، والإخلاص ، والحماسة
والتعاون المثمر ، وثمان ساعات من
رجل بأن يعمل أربع عشرة ساعة فى

سابع

روح التعاون

إليها بنفسك أكثر مما تعتز
هى مزخرف ؟ ! فإذا كان
رع آرائك للشخص الآخر
ق له اقتراحات مجردة ، وأن
سه ؟

من فيلادلفيا ، نفسه ذات
جماعة من عماله أوشك اليأس
وسألهم أن يصارحوه بكل
يكتب كل بند يطلبونه على
: « حسناً ، سأجيبكم إلى
كم أن تخبرونى ماعسى أن
الإجابات سريعة حاضرة :
فى العمل ، وروح التفاؤل ،
العمل اليومى ، بل تطوع
اليوم ! »

وفض الاجتماع بعد أن أشرق العمال بروح الأمل ، وامتلأوا حماسة ونشاطاً ، وكانت النتيجة أن زاد الإنتاج بدرجة ملموسة !

قال لى مستر سلتز بعد أن روى هذه القصة : « لقد أبرمت بينى وبين العمال صفقةً أدبية ، فطالما أنا قائم على تنفيذ نصيبى من الصفقة ، فهم كذلك قائمون بنصيبهم ! أما مشاورتهم فى أمر أمانيهم فكانت الصيحة التى استنهضتهم إلى العمل فى قوة ونشاط »

وعند ما كان « ثيودور روزفلت » محافظاً لنيويورك ، صنع شيئاً يكاد يسلك فى باب المعجزات ؛ ذلك أنه ظل على وفاق مع رؤساء حزبه ، ووسعه مع ذلك أن يجرى إصلاحات كان الحزب يعارضها أشد المعارضة ! فكيف تسنى له ذلك ؟

كانت إذا خلت وظيفة هامة دعا رؤساء حزبه ليدلوا باقتراحاتهم فيمن يشغل هذه الوظيفة ، ويقول روزفلت : « وقد يقترحون فى مبدأ الأمر رجلاً مهضوم الحق من أشياع الحزب ، وأقول لهم إن تعيين مثل هذا الرجل ليس من الكياسة فى شىء ما دام الجمهور لن يرضى عنه . . وعندئذ يقترحون علىَّ رجلاً آخر إن لم يكن ثمة مايؤخذ عليه ، فهو ليس أصلح الناس للمنصب

فأقول لهم إن هذا الرجل لن يحقق مايرجوه الشعب منه ويكون مرشحهم الثالث « رجلاً مناسباً » ولكنه ليس أنسب الناس . فأسألهم فى لباقة أن يحاولوا مرة أخرى ، وأقبل فى الحال مرشحهم الرابع . . ذلك لأنهم يرشحون فى المرة الرابعة الرجل الذى أختاره أنا ، وعندئذ أعبر لهم عن امتنانى لمساعدتهم ، وأعين الرجل فى المنصب ، وأعزو إليهم الفضل كل الفضل فى اختيار الرجل المناسب !

فهل رأيت إلى أى حد كان روزفلت يذهب فى سبيل مشاورة « الشخص الآخر » وإظهار الاحترام لنصحه ؟ لقد كان يملأ منصباً هاماً برجل يختاره هو ، ولكنه كان يشعر رؤساءه بأنهم أصحاب الفضل ، وأن الفكرة فكرتهم !

* * *

وقد استخدم أحد تجار السيارات فى « لونج أيلاند » هذه الخطة نفسها لبيع إحدى سياراته لرجل اسكتلندى .

عرض هذا التاجر على زبونه الاسكتلندى سيارة بعد أخرى ، وفى كل مرة كان المشترى يجد فى السيارة عيباً ! وفى هذه الأثناء ، عرض التاجر ـ وهو طالب فى معهدى ـ الأمر على زملائه فى الفصل طالباً منهم العون ، فنصحناه ألا يبيع للرجل

بل يدع الزبون يشترى من تلقاء نفسه ! قلنا له : « تخبر الرجل ماذا يفعل دعه يخبرك بما يريد ، د الفكرة فكرته » ! . .

وجرّب تاجر السيارات هذه الخطة . فبعد ذلك أراد زبون آخر لديه أن يستبدل بسيارته المستعملة وأدرك التاجر لفوره أن هذه السيارة المستعملة تتوفر التى يطلبها الاسكتلندى ، فتناول مسماع التليفو يتفضل بالحضور ليسأله النصح فى أمرٍ ما .

* * *

وعندما حضر الاسكتلندى قال له التاجر : « فيك خبرة دقيقة بنقط الجودة فى السيارات ، ف وتمعنت نظرة على هذه السيارة وجربتها ، وأخبرتنى أن أتقاضى ثمناً لها ؟ » وسرعان ما ارتسمت على ابتسامة عريضة ألم يسأله التاجر النصح ، ويعترف وخبرته ؟ !

وقاد الرجل السيارة فى طريق « كوينز بول « جاميكا » إلى « فورست هيلز » ذهاباً وإياباً ، ثم « لا ينبغى أن تحصل على أقل من ثلاثمائة دولا السيارة » وهنا قال له التاجر : أتراك مستعداً

الثمن ! » طبعاً ! أليست هذه هي فكرته ! ؟ وتمت الصفقة !

كان الكولونيل « ادوارد هاوس » يتمتع بنفوذ عظيم في الشئون الداخلية والدولية معاً في عهد رياسة « ودرو ولسن » فقد كان الرئيس يعتمد على نصح الكولونيل « هاوس » أكثر مما يعتمد على أعضاء حكومته فما هي الخطة التي كان الكولونيل يتبعها للتأثير في الرئيس ؟ من حسن الحظ أننا نعرف هذه الخطة فقد أفضى بها « هاوس » نفسه لصديقه « آرثر هدون سميث » الذي ضمنها بدوره فصلاً نشر في جريدة « ذا ستردای ايفننج بوست » .

قال هاوس : « بعد أن خبرت الرئيس عن كثب ، أدركت أن أحسن الطرق لتقريب فكرة إلى ذهنه هي أن أشير إلى هذه الفكرة بصورة عابرة ، على أن أصوغها بحيث تلفت نظره أو بحيث تستدرجه إلى التفكير فيها وكأنها من أفكاره هو ! وقد وقفت على هذه الحقيقة عن طريق المصادفة أول الأمر

« كنت أزور الرئيس في البيت ، فنصحته صراحة باستخدام سياسة معينة ، ولكنه لم يرض عنها . ثم بعد بضعة أيام ، و بينما نحن نتناول العشاء ، دهشت إذ رأيته يردد اقتراحي السابق كما لو كان قد ابتكره هو ! » .

فهل ترى قاطعه « هاوس » وقال له : « هذه ليست

إنها فكرتى ؟ » كلا ! بل كان « هاوس » أكثر
هذا ، فإنه لم يكن يهتم إلى أيهما ينسب الفضل
بأن تنفذ فكرته ، بل إنه فعل أكثر من هذا . .
ولسون جهراً فضل ابتداع هذه الفكرة النيّرة !
أن الناس الذين تلقام من طبيعةٍ كطبيعة ولسون ،
هم إذن خطة الكولونيل « هاوس » !
ستخدم أحدهم معى هذه الخطة نفسها ، وحصل على
ى !
أزمع القيام برحلة نهرية للصيد فى « نيويورك »
ى مكتب الرحلات ليمدّنى بما أريد من المعلومات .
اسمى وعنوانى قد وضعا فى قائمة عامة أرسلت لمن
، إذ سرعان ما انهال علىّ عدد عديد من الخطابات
، والمطبوعات عن المعسكرات والأدلاء فى
ويرك » ، حتى تملكتنى الحيرة ولم أدر أيها أختار . .
أصحاب المعسكرات شيئاً بارعاً : أرسل إلىّ قائمة
م وتليفونات عدد من أهالى نيويورك الذين قام على
شهدوا له بالكفاية والخبرة ، ودعانى إلى الاتصال
ف بنفسى على نوع الخدمة التى يوفرها لزبائنه .
ت أننى أعرف واحداً ممن وردت أسماؤهم فى القائمة ،

ولما اتصلت به تليفونيا ، أثنى علىّ الرجل ثناء عاطراً ، فسرعان ما أبرقت له أنبئه بموعد وصولى ! .

كان الأدلاء الآخرون يحاولون أن يبيعونى خدماتهم كرهاً ، ولكن هذا الرجل حفزنى إلى أن « أشترى » من تلقاء نفسى ، فعقدت له الغلبة

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، اتبع القاعدة رقم ٧ : •

دع الشخص الآخر يحس أنه الفكرة فكرته

* * *

منذ خمسة وعشرين قرناً من الزمان جرت على لسان « لاوتى » حكيم الصين ، حكمة بليغة فى وسع قراء هذا الكتاب أن يطبقوها فى عصرنا هذا ، ويحصلوا على أروع النتائج

الرجل العاقل هو الذى إذا أراد أن يعلو على الناس وضع نفسه أسفلهم ، و إذا شاء أن يتصدرهم جعل نفسه خلفهم ألا ترى إلى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية من مئات الترع والجداول التى تعلوها ؟ ! » .

الفصل الثامن

عبارة تأتى لك بالعجائب

قد يكون الشخص الآخر مخطئاً ، ولكنه لن يسلم بخطئه أبداً . فلا تلمه . إن أى أحمق يسعه أن يلوم ، ولكن حاول أن تفهمه ، واستعن عليه بالصبر الجميل . وسوف تجد أن هناك سبباً خفياً قد أوحى للرجل أن يفكر كما يفكر ، أو يتصرف كما يتصرف ، فإذا عرفت هذا السبب ، ألفيت بين يديك مفتاح شخصيته جميعاً .

حاول مخلصاً أن تضع نفسك مكانه ، قل لنفسك : « ترى كيف أحس وكيف أتصرف لو أننى كنت فى مكانه ؟ » وسوف ترى عندئذ أنك وفرت على نفسك وقتاً طويلاً وعناء شديداً ! فضلاً عن أنك ستكتسب خبرة بفن معاملة الناس .

يقول « كينيث جودى » فى كتابه « كيف تحول الناس إلى ذهب »[1]

« تمهل لحظة وقارن بين اهتمامك الشديد بشئونك الخاصة

---

(١) Kenneth M. Goode, «How to Turn People Into Gold»

اك من الناس ، واعلم عندئذ ،
ماً مثلما تحس . فإذا أدركت
الإنسانية شأواً مذكوراً ، ذلك
على فهم مشوب بالعطف لوجهة

برتى بطبائع البشر أثناء نزهاتى
وار منزلى . وأنا أحب شجر
أن أرى هذه الأشجار الباسقة
كن تلك الحرائق ناجمة عن
كان ناشئاً عن أولئك الصبيان
هوا بأجدادهم الأولين ويطهوا
وع الأشجار ! .
ل من يشعل ناراً بالحبس أو
ان من الحديقة غير مطروق ،
ها ! وكان أحد رجال البوليس
هذه الحديقة ، ولكنه لم يكن
ء الصبية ، فاستمرت الحرائق

إلى الشرطى وقلت له إن النار

تنتشر بسرعة فى أرجاء الحديقة، وطلبت إليه أن يستدعى رجال المطافىء ، ولكنه أجابنى فى جمود بأن هذا ليس من اختصاصه مادامت النار لم تشب فى منطقة نفوذه !

ودب اليأس فى نفسى، وعولت بعدها أن أعمل كما لو كنت « لجنة » موكلة بحماية مصالح الجمهور !

والحق إننى لم أستطلع وجهة نظر الصبيان فى مبدأ الأمر ، فكنت إذا رأيت ناراً مشتعلة هرعت إلى مصدرها ، ونهرت الصبية وأنذرتهم بإبلاغ البوليس إن هم لم يطفئوا النيران ! .

نعم ! لم أكن أزيد على أن ألقى بالحمل الذى يثقل كاهلى دون اعتبار لوجهة نظرهم ! وماذا كانت النتيجة ؟ كان الصبية يطيعون والعناد بادٍ فى وجوههم ، ومن المحتمل أنهم كانوا يعودون إلى إشعال النار بعد انصرافى ، ويتمنون لو أنها أتت على الحديقة بأكملها !

وبمرور السنين اكتسبت بعض الخبرة بالطبائع الإنسانية ، وبعض المعرفة والكياسة ، وبعض الرغبة فى رؤية الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر . وعندئذ انصرفت عن إصدار الأوامر ، وكنت بدلاً من هذا أذهب إلى الصبية وأنا ممتط جوادى ، وأقول لهم شيئاً كهذا :

« لعلكم تستمتعون بوقت طيب أيها الرفاق ، ماذا تطهون

للنداء ؟ . . لقد كنت ـ وأنا فى مثل سنكم ، شغوفاً بإشعال النار مثلكم تحت جذوع الأشجار لأطهو طعامى ، وما زلت أحن إلى ذلك ، ولـكن . . أتدرون أن فى إشعال النار خطراً يهدد هذه الحديقة الجميلة بالدمار ؟ أنا أعلم أنكم لا تنوون شراً ، ولـكن ثمة صبية غيركم يأتون إلى هنا ويشعلون النار ثم لا يطفئونها وهم عائدون إلى بيوتهم ، فتنتشر بين الأغصان الجافة وتلتهم هذه الأشجار الباسقة ! نعم إنها مخالفة للوائح أن تشعلوا النار هكذا ، ولـكنى لا أريد أن أتخذ هيئة المتسلط وأتدخل فى لهوكم . إنى أحب أن أراكم تستمتعون بوقت طيب ، ولـكن . . هلا تفضلتم بإزاحة هذه الأغصان بعيداً عن النار ، واعتنيتم بإهالة التراب على النار قبل انصرافكم إلى بيوتكم ؟ وفى المرة القادمة ، هل لـكم أن تشعلوا النار على سفح التل ؟ إنها لا ضرر منها هناك . شكراً جزيلا أيها الرفاق وأرجو لـكم وقتاً طيباً ! » .

ما الفارق بين هذا الضرب من الـكلام وذاك ؟ إن هـذا الضرب الأخير جعل الصبية يرغبون فى أن يعملوا بنصيحتى ، فلم تنطق وجوههم بالاستنكار والعناد ! ذلك لأنهم لم يرغموا على إطاعة الأوامر ، واحتفظوا بكرامتهم كاملة غير منقوصة وأحسست أنا بالارتياح ـ كما أحسوا هم لأننى عالجت الموقف معالجة المقدر لوجهة نظرهم ! .

غداً ، قبل أن تسأل أحداً أن يطفىء
أنبوبة من سائل مطهر ، أو يتبرع لهيئة خير
لحظة وتغمض عينيك ، وتحاول أن تعرض المو
نظر الشخص الآخر ؟ سائل نفسك لماذا عس
هذا ؟ وقد يستغرق هذا وقتاً ، ولـكنه سي
ويجزيك نتائج باهرة بأقل خسارة ممكنة ! .

قال « دنهام » ، عميد كلية هارفارد التجا
أن أسير ذهاباً وإياباً أمام مكتب عميل ، مدى
ألقاه ، على أن أداف لجأة إلى مكتبه دون أ
فـكرة كاملة لما سوف أقوله له ، ولما يحتمل أن

* * *

فلو أنك خرجت من هذا الـكتاب بش
فى تقدير وجهة نظر الشخص الآخر ، وفى التطل
الزاوية التى ينظر منها إليها . . إذا خرجت ب
كفيل بأن يكون حجر الأساس فى بناء مس
فى الحياة .

فإذا أردت أن تـكسب الناس إلى وجهة
نسىء إليهم أو تستثير عنادهم فاتبع القاعدة رقم ٨
حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة نظ

الفصل التاسع

الشىء الذى يريده كل إنسان

أتريد أن تتعلم عبارة سحرية تصفى جو الحديث فى الحال مما قد يعتكره ، وتشيع فيه روحاً طيبة ، وتحدو بالشخص الآخر إلى الإنصات إليك باهتمام ؟

ها هى ذى : قل لمحدثك : « إننى لا ألومك مثقال ذرة لوقوفك هذا الموقف ، و إحساسك هذا الإحساس ، ولو كنت مكانك لأحسست تماماً مثلما تحس ، واتخذت مثل الموقف الذى تتخذ ! »

عبارة كهذه كفيلة بأن تكسر حدّة أطول الناس باعاً فى السفاهة والجدل ! وفى وسعك أن تقول هذه العبارة وتكون مخلصاً صادقاً مائة فى المائة . لأنك لو كنت مكانه لصنعت فعلاً مثلما صنع ؛ ودعنى أضرب لك الأمثال :

خذ « آل كابونى » المجرم العاتى ، مثلا . . وهب أنك ورثت الصفات الجثمانيــة والذهنية التى كانت له . وهب أيضاً

. له بيئته وتجاربه ، أفلا تنشأ ، حتما ، على غراره .
ل السبب الوحيد فى أنك لم تخلق حية رقطاء هو أن
سا من الحيات الرقطاوات . . ولعل السبب الوحيد الذى
تعبد البقرة ، ولا تقدس الحيات ، هو أنك لم تولد
هندوكيين يعيشان على ضفاف نهر « براها بوترا » .
س لك فضل فى الحال التى أنت عليها إلا قليلا ، فاذكر
دأ ، واذكر أن الرجل الذى يأتيك محنقاً مغضباً ،
ثراً لا يستحق منك اللوم بقدر ما يستحق الأسف
لأنه بدوره ليس له فضل فى الحال التى هو عليها ، فاعذره
لفك ، وابد نحوه حسن إدراكك ، وكرم خلق .

ثلاثة أرباع من ستقابلهم غداً من الناس ظمأى إلى
تقديرك ، فارو ظمأهم يهبوك قلوبهم جزاء وفاقاً ! .

* * *

ت مرة حديثاً من محطة الإذاعة عن « لويزا ماى
» مؤلفة كتاب « نساء صغيرات »[1] وكنت أعلم
تعيش فى « كونكورد » بولاية « ماساشوستس » وأنها
نها الخالدة هناك . ولكنى وقعت فى خطأ غير مقصود ،

Louisa May Alcott, «Little Wome

فتحدث عن زيارتى لها بمنزلها فى « كونكورد » بولاية « نيوهامبشير » ! ولو أننى ذكرت « نيوهامبشير » ذكراً عابراً لهان الخطب ، ولكنى ويا للأسف ، ذكرتها مرتين !

وما أسرع ما غمرنى سيل من الرسائل والبرقيات اللاذعة التى جعلت عباراتها تطن فى خاطرى كما تطن خلية من الزنابير ! كان أكثرها يلهج بالاستنكار ، وكان أقلها جارحاً مهيناً ! وكتبت لى إحدى السيدات اللواتى نشأن فى « كونكورد » بولاية ماساشوستس ، خطاباً صبت فيه جام غضبها على أم رأسى ولعمرى لم تكن تلك السيدة تستطيع أن تكون أكثر إسفافاً فى امتهانى لو كنت قد وصفت الآنسة « ألكوت » بأنها من آكلى لحوم البشر فى غينيا الجديدة ! ! ولم أتمالك نفسى ، بعد أن تلوت خطابها ، من أحمد الله سبحانه ، على أن جنبنى الزواج من مثل هذه السيدة ! وأحسست برغبة جامحة أن أرد عليها وأقول لها إننى وإن كنت ارتكبت خطأ فى حق علم الجغرافيا ، إلا أنها ارتكبت خطأ أكبر فى الذوق واللياقة ! نعم . تلك كانت توشك أن تصبح أولى عبارات ردى عليها ! ثم إننى كنت أعتزم أن أشمر عن ساعدى وأنطلق شاتماً لاعناً ، ساخراً هازئاً ولكننى لم أفعل ! فقد أدركت عندما سكنت خواطرى

أن أى أحمق يسعه أن يفعل هـذا ـ ومعظم الحمقى يفعلون ! ـ ومن ثم أردت أن أعلو عن طبقة الحمقى ، واعتزمت أن أحيل عداوتها لى إلى صداقة وطيدة ، فهذا ـ فيما رأيت ـ نوع من الرياضة الأدبية المجدية ! .

فلما زرت فيلادفيا ، بعـد ذلك ـ حيث كانت تقيم ـ اتصلت بها تليفونياً وجرت بيننا المحادثة على النحو التالى :

أنا : مسز . . ؟ لقد كتبت إلى خطاباً منذ بضعة أسابيع ، وأود أن أشـكرك عليه ! .

هى (فى نبرة حازمة ولهجة مثقفة) : من الذى أتشرف بمحادثته !

أنا : إننى غريب عنك . اسمى « ديل كارنيجى » لقد استمعت إلى إذاعة لى عن « لويزا ماى ألـكوت » منذ بضعة أسابيع ، وقد ارتـكبت فى أثنائها غلطة لا تغتفر ، إذ قلت إنها من « نيوها مبشير » ! لقد كانت غلطة شائنة أريد أن أعتذر عنها . وكم كان جميلا منك أن تنفقى بعض الوقت فى الـكتابة إلىّ تصحيحاً لهذا الخطأ ! .

هى : إنى آسفة يامستر كارنيجى على أن كتبت لك بمثل تلك اللهجة الحادة . لقد فقدت سيطرتى على نفسى . إننى مدينة لك بالاعتذار .

ذى يجب أن يعتذر ! إن أى طفل
على مثل هذا الخطأ الذى وقعت
وم الأحد الذى تلا حديثى الأول ،
خصياً .

ن « كونكورد » منذ قرنين من
ارزة فيها ، و إنى جد فخورة بالولاية
جداً فى الحق ، قولك إن الآنسة
ها مبشير » ولـكنى أحس بالخجل
إليك !

يك لم يكن سوى معشار غضبى .
س » بقدر ما آذتنى أنا ! وليت
كزك ، وثقافتك ، يجدون الوقت
كم يسعدنى أن تكتبى إلى إذا
أحاديث ! .

غاية الإعجاب برحابة الصدر التى
شخص غاية فى الرقة واللطف ،
.

* *

داف بحجر واحد : أصبت اعتذار

السيدة وتقديرها لوجهة نظرى ، وأصبت الرضاء عن نفسى لضبطى عواطفى ودفنى الإساءة بالحسنى . وأصبت ، فضلا عن هذا وذاك قسطاً من الترفيه والسلوى وأنا أستمع إليها وهى تبدى إعجابها برقتى ودماثة خلقى !

* * * *

ظل « س . هوروك » عشرين عاماً سوياً مديراً لأعمال كبار الفنانين أمثال « شاليابن » و « ايزادورا دنكان » و « بافلوفا » ! وقد حدثنى مستر « هوروك » بأن من أجدى الدروس التى تلقاها من صلاته بهؤلاء الفنانين ذوى الاحساسات المرهفة ، ضرورة إبداء العطف لهم ، و إغداق الحب عليهم . لقد لبث ثلاثة أعوام مديراً لأعمال « ثيودور شاليابن » المغنى الذى طالما لعب بأفئدة سراة القوم فى ملهى « المترو بوليتان » فلم ير شاليابن فى يوم من الأيام ، طوال هذه الفترة إلا شاكياً متوجعاً ! كان يتصرف كالطفل الذى أفسده التدليل . أو ــ على حد قول هوروك نفسه ــ « كان قطعة من الجحيم ! » .

مثال ذلك أن شاليابن كان يتصل بمستر هوروك تليفونياً ظهر اليوم الذى سيغنى فيه ويفاجئه بقوله : « إننى لست على ما يرام اليوم ! إن حلقى جاف كالعصا . مستحيل أن أغنى الليلة ! » فهل كان مستر هوروك يجادله ؟ كلا ؟ بل كان يهرع إلى الفندق

الذى ينزل به شاليابن ويقول له وهو يقطر عطفاً : « لهفى عليك ياصديقى المسكين ! طبعاً لن تغنى الليلة ! سألغى الحفلة حالا . صحيح إنك ستخسر ألفى ريال ، ولـكن هذه الخسارة الضئيلة لاتقاس إلى جانب شهرتك العريضة ، وسمعتك الناصعة » .

وعندئذ يزفر شاليابن زفرة حرى ويقول : « ربما يحسن بك أن تمر على مرة أخرى بعد الظهر : تعال فى تمام الخامسة ، فقد يكون أصابنى التحسن » .

وفى الساعة الخامسة يهرع هوروك ثانية إلى الفندق وهو يفيض حناناً ، ويصر مرة أخرى عليّ إلغاء الحفلة ، فيتنهد « شاليابن » مرة ثانية ويقول : هلا مررت على فى السابعة ؟ ! » .

وفى الساعة السابعة والنصف يوافق المغنى الـكبير على الغناء على شرط أن يسبقه مستر هوروك إلى خشبة المسرح ليعلن أن « شاليابن » « يعانى برداً شديداً . وعندئذ يكذب هوروك ويعد بأن يفعل ! .

* * *

يقول الدكتور « آرثر جيتس » فى كتابه الرائع « علم النفس التربوى(1) :

(1) Dr. Arthur Cates. «Educational Psychology»

إن الجنس البشرى بأجمعه يتلهف على ال
يسارع بإظهار مالحقه من أذى بل إنه قد يحدث
لنفسه لـكى يحل على العطف ! والبالغون ،
ماأصابهم من أذى ، ويتداولون أخبار مرضهم ،
بسرد تفاصيل العمليات الجراحية كى يجدوا من ال
والاشفاق ! وإبداء العطف على النفس فى
والمصائب ، سواء كانت حقيقة أو متوهمة ، أ
يخلو منه إنسان » ! .

فإذا أردت أن تـكسب الناس إلى وجهة

القاعدة رقم ٩ :

قدر أفكار الشخص الآخر وابد عطفك على

الفَصْلُ العَاشِرُ

نداء يستحوذ على قلب كل إنسان

نشأت على حدود البلدة التى ولد فيها « جيسى جيمس » ، « اللص الشريف » الذى طبق صيته الآفاق . وكثيراً مازرت مزرعة « جيمس » ـ حيث لايزال ابنه يعيش إلى اليوم ـ واستمعت إلى زوجته وهى تقص على القصص عن جهاد « جيمس » فى سبيل الفقراء ، وكيف كان يعرض على نفسه القتل فى سطوه على القطارات ، والمصارف لـكى يعطى المال المسلوب للمزارعين الفقراء ليسددوا ديونهم !!

ولا ريب أن « جيسى جيمس » كان يؤمن ، فى قرارة نفسه ، بأنه إنسان مثالى نبيل ، تماماً كما كان يؤمن « شولتز » و « كرولى ذو المسدسين » و « آل كابونى » من بعده بجيلين !

ولم لا ؟ ! إن كل من تلقاه من الناس ـ حتى الشخص الذى يطالعك صورته فى المرآة ! يحمل لنفسه تقديراً كبيراً ، ويحب ـ مع هذا ـ أن يقال عنه إنه متحرر من الأنانية ، متبرىء من حب الذات !

شئت أن تغير طباع الناس ، وجب أن تتوسل إلى
ولة فى نفوسهم . أفترى هذا أمراً عسيراً يتعذر تطبقه
ملية ؟ ! دعنا نر :
ى « هاملتون فاريل » ، وهو صاحب شركة «فاريل
ى جلنولدن بولاية بنسلفانيا — مستأجر مشاكس
بإخلاء مسكنه بين آن وآخر . وقبل انقضاء عقد
مة شهور ، أنذر هذا المستأجر مستر « فاريل » بأنه
كنه ، بغض النظر عن العقد المبرم بينهما !
ستر « فاريل » وهو يروى القصة أمام الفصل
ى هذا الرجل فى بيتى فصل الشتاء بطوله ، وهو أسوأ
وأكثرها ازدحاماً براغبى السكنى ، ومن ثم أيقنت
ى مسكنه فسيتعذر على أحد بديلا منه قبل حلول
، ورأيت بعين خيالى مائتين وعشرين ريالا — هى
فى عقد الإيجار — تذروها الرياح ، فأظلمت الدنيا
، وتولانى الهم . وكنت فى حالة كهذه أهرع إلى
وأنصحه ساخراً ، أن يقرأ العقد مرة ثانية ، فإذا اعتزم
ن ، وجب أن يدفع باقى الإيجار نقداً وعداً ! . .
ى بدلا من تمثيل هذا المشهد ، قررت أن أجرب
، فذهبت إلى المستأجر العنيد وبدأت حديثى معه

مستر « دو » لقد استمعت إلى قصتك ، ولكنى مازلت مستريباً فى أنك تنوى الانتقال حقاً . إن خبرة أعوام طويلة فى تأجير المنازل قد علمتنى شيئاً عن الطبيعة الإنسانية ، وقد توسمت فيك من البداية رجلاً يحافظ على وعده ، وما زلت عند حسن ظنى بك ، ولهذا أقترح عليك أن تنحى قرارك جانباً لبضعة أيام وتفكر فى الأمر . فإذا أتيت إلىَّ فى أول الشهر المقبل — عندما يحل موعد دفع الإيجار — وأخبرتنى أنك مازلت مصراً على الانتقال ، فإنى أعدك أن أتنازل عن حقوقى كافة ، وأسلم بأنى كنت مخطئاً فى ظنى ! على أننى مازلت أعتقد أنك رجل يحافظ على كلمته ، ويقوم على تنفيذ وعده ! إذ نحن ، آخر الأمر ، إما آدميون أو قردة ، والخيار عادة متروك لنا ! » فلما أقبل الشهر التالى ، أتى الرجل ودفع الإيجار ، ثم حدثنى بأنه تناقش وزوجته فى الموضوع فقر رأيهما على أنه أكرم لهما وأشرف أن يوفيا بتعهداتهما لى ! »

* * *

حدث أن نشرت إحدى الصحف صورة للورد « نورثكايف » لم يكن يجب أن تنشر ، فكتب إلى محرر تلك الصحيفة يقول : « أرجو أن لاتنشروا صورتى هذه مرة أخرى ، فهى لاتروق

لأمى ! » وكان يهدف بهذا إلى الضرب على وتر حساس فى قلوب البشر جميعاً هو حب الأبناء للأمهات !

وعندما أراد جون روكفلر ، الإبن ، أن ينهى المصورين الصحفيين عن التقاط صور أبنائه ، توسل بدوره إلى الدوافع النبيلة قال : « إنكم تعرفون أنها مفسدة الصغار أى مفسدة أن يكثر الإعلان عنهم ! »

وعندما بدأ « سيروس كيرتس » — الصحفى الذى نشأ فى فقر مدقع ، وانتهى بأن أصبح مالكاً لجريدتى « ستراداى إيفننج بوست » و « ليديز هوم جورنال » — عندما بدأ حياته الصحفية ، لم يكن يسعه أن يدفع لمحرريه أجوراً كتلك التى تدفعها المجلات الأخرى لمحرريها ، ولم يكن يسعه أن يستكتب كتاباً من الطراز الأول لأن المال كان يعوزه ، ومن ثم توسل إلى الدوافع النبيلة فى نفوس هؤلاء وهؤلاء . مثال ذلك أنه أقنع « لويزا ماى ألكوت » ، وهى فى أوج شهرتها بأن تكتب له حين وهب مائة ريال للجمعية الخيرية التى كانت « لويزا » تحدبُ عليها !

ورب قارىء يقول: «قد ينطلى هذا على نورثكليف ، وروكفلر وروائية عاطفية مثل لويزا ، ولكم أود أن أراه ينطلى على أولئك الرجال ذوى القلوب الغليظة الذين أحصل منهم الأجور كل شهر ! »

وهو على حق ! فليس ثمة م
سواء بسواء ! فإذا كنت راضياً
فلا داعى لأن تغيرها . وإذا لم تـ
دعنا ، على أية حال ، نستمع إ
تلاميذى السابقين – وهو يروى ق
« رفض ستة من عملاء إحدى
المبالغ المستحقة عليهم بحجة أن ا
معهم فى الوقت الذى كان كل منه
حقه كاملا ! . . وكانت الشركة تع
غلطاتها أنها صارحت عملاءها بذلك
« وإليك الخطوات التى اتخ
بالشركة لتحصيل المبالغ المتأخرة :
« ١ – ذهبوا إلى كل عميل
لتحصيل المبالغ التى فات موعد سد
« ٢ – ثم أوضحوا له أن
ذلك بالطبع ، أن العميل هو المخطى
« ٣ – صرحوا له بأن الشر
مما يطمع هو فى أن يعرفه عنها فى ي
يبتغى المشاكسة والعناد ؟ !

بدأ يسرى على الناس كلهم
أ عن الحال التى أنت عليها
كن راضياً ، فلماذا لانجرب ؟
ن جيمس توماس » ـ أ
صته الطريقة هذه :
شركات السيارات أن يدفعو
الشركة أخلت بأحد تعداتها
م موقعاً بإمضائه على أنه نال
م أنها على حق ، وكانت أولى
ك !
ـذها مندوبو قسم الحسابات

بدوره وقالوا له إنهم « أتوا
ادها ! »
الشركة على صواب (ومعنى
!)
كة تعلم عن السيارت أ كثر
وم من الأيام ، فلماذا إذن

« ٤ ـ وماذا كانت النتيجة ؟ ظل الجميع يتجادلون على غير طائل !

وأوشك رئيس قسم الحسابات أن يحيل الأمر إلى القضاء للفصل فيه ، لولا أن تنبه المدير الأمر قبل فوات الأوان !

و بحث المدير أمر هؤلاء العملاء فوجد أنهم جميعاً كانوا من أفضل عملاء الشركة ، وأنهم لم يتوانوا من قبل عن تسديد حسابهم كاملا . وهنا أيقن أن فى الأمر شيئاً ، فاستدعانى وطلب إلى أن أعمل على تحصيل المبالغ المتأخرة لدى هؤلاء العملاء . » وهذه هى الخطوات التى اتخذتها :

« ١ ـ زرت كلا من هؤلاء العملاء بدوره ، ولكنى لم أفاتح أحداً منهم قط فى الموضوع الذى أتيت من أجله ، بل كنت أقول للعميل إننى أتيت لأرجع علاقته الحسنة بالشركة إلى ما كانت عليه .

« ٢ ـ وبعد أن أستمع إلى قصة العميل ، كنت أقول « إنى ليس لى رأى أبديه ، وأن الشركة لاتزعم أن دعواه باطلة

« ٣ ـ ثم أفهمه أن السيارة التى اشتراها هى فى المحل الأول من اعتبارنا . وأنه يعرف عنها أ كثر من أى شخص آخر ، فهى سيارته !

« ٤ ـ وكنت أتركه يتكلم وأنصت إليه باهتمام وأبدى عطفا وتقديراً على وجهة نظره .

« ٥ ـ وأخيراً ، عندما يصبح فى حال تمكنه من المناقشة الهادئة ، أتوسل إلى الدوافع النبيلة فى نفسه ، فأقول : إن سوء التفاهم الذى وقع بينه و بين مندوبى الشركة أمر يؤسف له وما كان ينبغى أن يقع ، ثم أبادر بالاعتذار إليه نيابة عن الشركة ، وأردف قائلا :

ـ على أنى أطمع بما ألمسه فيك من إنصاف ورحابة صدر ، أن تسدى إلى معروفاً . هاهو ذا كشف بحسابك ، سأتركه لك وأدع لك النظر فيه كما لو كنت مديراً للشركة ، وسأرضى بحكمك أيا كان .

فهل تراه كان يسدد حسابه ؟ طبعاً ! وهكذا سدد العملاء الستة حسابهم إلا واحداً رفض أن يدفع دريهمات قليلة ! أما الخمسة الباقون فقد سددوا كافة المبالغ المتأخرة ؛ ثم لم يكد يمضى عامان حتى كنا نسلمهم سيارات جديدة ! »

والمغزى الذى يسعنى أن أستخلصه من هذه القصة هو أن الناس ـ كقاعدة ـ أمناء مخلصون . وقليلون منهم هم الذين يشذون عن هذه القاعدة . والرجل الذى يبدو أنه

مشاكس ع
منصف مخلص
فإذا أرد
بك أن تتبع ال

نيد يستحيل منصفاً مخلصاً إذا أنت عاملته على أ

ت أن تـكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فأحرى
قاعدة رقم ١٠ :

توسل إلى الدوافع النبيلة

الفصل الحادى عشر

افعل مثلما تفعل السينما

منذ بضع سنوات استهدفت جريدة « فيلادلفيا إيفننج بولتين » لحملة شعواء من التجريح والتشهير . فقد نبتت شائعة عجيبة مالبثت أن سرت مسرى النار فى الهشيم ، تزعم للمعلنين فى تلك الصحيفة أنهـا ـ أى الصحيفة ـ تكاد تقتصر على الإعلانات وتوشك أن تخلو من الأخبار والمقالات ، وجريدة كهذه مصيرها إلى البوار فى القريب !

كانت الشائعة جد خطيرة ، ومن ثم كان على المشرفين على هذه الجريدة أن يضعوا لها حداً . ولـكن كيف ؟ !

إليك بيان ماحدث :

انتزعت الجريدة من أحد أعدادها المادة الإخبارية وضمنتها كتاباً أسمته « يوماً واحداً » «One Day» ، فجاء مؤلفاً من ثلاثمائة صفحة ـ أى فى حجم كتاب يبـاع بريالين ـ وباعته الجريدة لقاء قرشين للنسخة !

وقد كان إخراج هذا الـكتاب كفيلا بوضع الأمور فى

نصابها ، إذ اتضح ـ بما لا يقبل الجدل ـ أن الجريدة تحمل حملا ثقيلا من المادة المفيدة . . بل لقد صاغ الكتاب هذه الحقيقة فى « قالب تمثيلى » وأظهرها بما لم يكن يظهرها به الجدل والنقاش ، والاستعانة بالمنطق والأرقام !

* * *

واقرأ « فن العرض » لمؤلفه « كنيت جودى » و « زين كوفلن »[1] تجد فيه صوراً مثيرة لما يجنيه أولئك الذين يحسنون عرض سلعهم ، من أرباح طائلة . . تجد فيه كيف تدعو شركة « الكترولكس » لمراوحها الكهربائية بإشعال عيدان الثقاب قريباً من أذن الزبون ، للتدليل على صمت المروحة ! . وكيف يبيع « سيرز روبك » القبعة بما يقرب من ريالين لأن عليها توقيع « آن سوذرن » ممثلة السينما ! . . وكيف شق « ميكى ماوس » طريقه إلى دائرة المعارف ـ بعد أن شقها إلى شاشة السينما ـ وكيف أن إطلاق اسمه على لعب الأطفال انتشل إحدى مصانع اللعب من الخراب ! . وكيف تجذب « شركة إسترن للخطوط الجوية » المارة إلى واجهة بها نماذج مصغرة لطائرات من طراز « دوجلاس ٣ » ! وكيف يثير « هارى

(1) Kenneth Goode & Zenn Kaufman, «Showmanship in Business»

الكسندر » المشترين بإذاعة مبار
بضاعته و بضاعة منافس آخر ! » .
الفيلة الضخمة على سطوح سياراته
هذا هو زمن العرض . . و
الحقائق مجردة لم يعد يكفى ؛ يجب
يؤثر فى النفوس . نعم . ينبغى لك أ
السينما وتتقنه الإذاعة ! .

* *

كان « جيمس بوينتون » م
تقريراً عن السعر الذى يجب أن
« الكولد كريم » استخرجته الش
أخرى . وكان يتحتم عليه ، لكى
حجة فى شئون التسعيرة ، ولكن
ذلك لأنه ارتأى رأياً ، وارتأى الخبر
قال مستر بوينتون :
وجدتنى أنساق إلى جدال عم
مخطىء فى تقديرى ، انطلقت
وأفلحت أخيراً ـ لفرط سرورى !

راة وهمية فى الملاكمة ، بين
وكيف يوقف « كرايزلر »
ليبرهن متانتها ! .
وهذا هو عصر التمثيل . فسوق
أن نسوقها فى قالب تمثيلى
أن تتقن فن العرض كما تتقنه

*

كلفاً من شركته بأن يقدم
يباع به نوع جديد مبتكر من
ركة بحيث لاتزاحمه أصناف
بعد تقريره ، أن يستشير رجلاً
محاولته الأولى باءت بالفشل
ير رأياً آخر .

م . فلما قال لى الخبير إننى
أبرهن له على أنى مصيب ،
ولكن الوقت المحدد للزيارة

كان قد أزف ، وانتهت المقابلة دون أن أنتهى إلى بنتيجة ! .

« وفى المرة التالية لم أعرض عليه أرقاماً ، وحقائق ؛ بل ذهبت إليه وقد اعتزمت أن أصوغ الحقائق فى قالب تمثيلى ! .

وإذ دخلت إلى مكتبه وجدته مشغولا بحديث تليفونى ، فانتهزت هـذه الفرصة وفتحت حقيبة جلدية ، استخرجت منها اثنين وثلاثين وعاء من « الكولد كريم » وضعتها فوق مكتبه ، وكان فوق كل وعاء بيان قصير بطريقة صنعه ، وبيان تكاليفه ، والسعر الذى يباع به ! .

فماذا حدث ؟ .

« لم تكن هناك حاجة إلى الجدال . . التقط الرجل الوعاء الأول ، ثم الثانى . . ودار بيننا حديث قصير ألقى خلاله بضعة أسئلة . . لقد عرضت عليه فى هذه الزيارة الحقائق نفسها التى عرضتها عليه فى المرة السابقة ولكننى كنت فى هذه المرة أستعين بالتمثيل ! وكم أحدث هذا من فرق ! » .

فإذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فاتبع القاعدة رقم ١١ .

ضع أفكارك فى قالب تمثيلى

الفصل الثاني عشر

عندما لا ينفع شيء آخر ، جرب هذا

بينما كان « تشارلس شواب » يتفقد أحد مصانعه ، لاحظ أن عمال المصنع لم ينجزوا ما كان منتظراً منهم إنجازه ، فاستدعى مدير المصنع وقال له : « كيف تعجز ، مع قدرتك وبراعتك ، عن حفز العمال إلى إنتاج ما هو مطلوب منهم ؟ » .

فأجاب المدير : « أنا في الحق لا أدرى ! لقد جربت كل السبل . . لاطفتهم وحثثتهم ، بل نهيتهم وأنذرتهم ولكن بلا جدوى ! إنهم لا يريدون أن يزيدوا الإنتاج وحسب ! » .

دارت هذه المناقشة قبيل انصراف عمال النهار إلى منازلهم وتسلم عمال الليل دفة العمل : فقال شواب للمدير : « حسناً : أعطني قطعة من الطباشير » ثم توجه إلى أقرب عامل منه وسأله « كم قطعة أنجزتم اليوم ؟ » فقال : ست قطع » .

فعمد شواب إلى أرض المصنع وكتب الرقم ٦ بالطباشير بحجم كبير ، وبينما عمال الليل يدخلون المصنع شاهدوا الرقم ٦ مكتوباً على الأرض واستفسروا السبب ، فأجابهم عمال النهار :

« لقد كان الرئيس هنا اليوم ، وسألنا كم قط

قلنا : ستاً ، كتبها على الأرض ! »

وفي اليوم التالي تفقد شواب المصنع فوجد أن

محوا الرقم ٦ وأحلوا محله الرقم ٧ بالحجم الكبير ! .

وعند ماتسلم عمال النهار العمل رأوا الرقم ٧ ،

إذن فعمال الليل يظنون أنهم أقدر منهم وأبرع

لسوف يلقون عليهم درساً لن ينسوه ! وانكبوا

حماسة ، وقبيل انصرافهم خلفوا وراءهم الرقم

أرض المصنع ! وسرعان ما أصبح هذا المصنع ال

فيه يسير متوانياً بطيئاً أكثر مصانع الشركة إنتا

فما هو المبدأ الذي استخدم هنا ؟ .

سأدع شواب يصوغه في اعتباراته الخاصة :

« لا شيء يبث الحماسة في القلوب ، و

الإنجاز مثل المنافسة ! ولست أعني المنافسة في أ

التي تهدف إلى جمع المال ، ولكني أقصد بها الر

الرغبة في التفوق ! رمي القفاز في الوجه ! .

هذه طريقة لا تخيب أبداً في التوصل

روح تتوثب !.

وبغير التحدى لم يكن « تيودور روزفلت » ليصبح رئيساً للولايات المتحدة ! كان « الفارس العنيد » ــ كما كانوا يلقبونه ــ قد وصل تواً من « كوبا » وعين محافظاً لولاية نيويورك ، وسرعان ماانبرى له المعارضون يشنون عليه حملة شعواء ، ويدللون بكل ماوسعهم من حجج قانونية على خطأ تعيينه فى هذا المنصب ! .

وأوشك الخوف أن يدب فى قلب روزفلت ، وفكر فى التنحى عن منصبه ، غير أن صديقه « توماس كوليريلات » أهاب به قائلاً : « هل استحال بطل « سان جوان هل » إلى جبان ؟! » .

وصمد روزفلت إلى النهاية ، وغير هذا « التحدى » لاتاريخ روزفلت وحده ، بل تاريخ أمة بحالها ! لقد عرف « تشارلس شواب » قيمة التحدى ، وكذلك عرفها « بلات » « آل سميث »

عند ما كان « آل سميث » محافظاً لنيويورك ، تواترت الأنباء بأن المجرمين من نزلاء سجن « سنج سنج » ، فى غرب « جزيرة الشيطان » يتسللون إلى خارج السجن منتهزين فرصة خلو منصب مدير السجن ! .

ورغب آل سميث فى أن يعين للسجن حارساً حازماً قوياً فمن يختار : أرسل فى طلب لويس لويس « من نيوهامبتون » ثم

مارأيك فى أن تتولى إدارة سجن « سنج سنج »
ن إلى مدير حازم محنك هناك ! » .
لويس ! فقدكان يعرف ماينطوى عليه هذا المنصب
، فضلاً عن أن المنصب كان خاضعاً لتقلبات
هوائها ! .
ى سميث تردد لويس : أسند ظهره إلى ظهر مقعده
لاً :
ى لا ألومك أيها الشاب على ماانتابك من جزع . إنها
ة لايلائمها إلا رجل قوى حازم ، وسوف أبحث عن
رجل ! » .
ى فقد كان سميث يتحدى ؟ ! وقبل لويس الوظيفة !
ن أصبح أشهر مديرى السجون على الإطلاق ! .
ع من كتابه « عشرون ألف سنة فى سنج سنج »[1]
ف من النسخ ! وقد استنهضت قصة حياته كمدير
تيد ، عشرات من مخرجى الأفلام السينمائية إلى
أتت محاولاته فى سبيل تحويل المجرمين إلى بشر
جزات .

Lewis E. Lawes, «20,000 Years in Sing Sing».

قال « هارفى فايرستون » مؤسس شركة « فايرستون » الكبرى للمطاط :

« لا أحسب أن المال وحده يستطيع أن يجمع الرجال الطيبين ويستبقيهم معاً . ولكن المنافسة وحدها تستطيع هذا »

هذا كله ما يبتغيه الرجل الناجح : المنافسة ! المجال لإثبات التفوق ! الفرصة السانحة لإظهار المقدرة ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس ذوى الروح الوثابة ، والشجاعة الأدبية إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ١٢ :

ضع الأمر موضع التحدى

إجمـــــال

اثنتا عشرة طريقة لـكى تجتذب الناس إلى وجهة نظرك

القاعدة رقم ١ : لا تجادل . واعلم أن خير السبل لـكسب جدال هى أن تتجنبه .

القاعدة رقم ٢ : اظهر احتراماً لآراء الشخص الآخر . لا تقل لأحد إنه مخطىء .

القاعدة رقم ٣ : إذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك .

القاعدة رقم ٤ : توسل بالرفق واللين ، ودع الغضب والعنف

القاعدة رقم ٥ : اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم .

القاعدة رقم ٦ : دع الشخص الآخر يتولى دفة الحديث .

القاعدة رقم ٧ : دع الشخص الآخر يحسب أن الفكرة فكرته .

القاعدة رقم ٨ : حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر .

القاعدة رقم ٩ : قدر أفكارك الشخص الآخر وأبد عطفك على رغباته .

القاعدة رقم ١٠ : توسل إلى الدوافع النبيلة .

القاعدة رقم ١١ : صغ أفـكارك فى قالب تمثيلى .

القاعدة رقم ١٢ : ضع الأمر موضع التحدى .

إلى مالا يسره ، أو مايذكره بنقص فيه بعد أن يمتدح ولو قليلاً !

وهذا بعينه ما كان يفعله « ما كنلى » عندما كان مرشحاً للرئاسة . فقد كتب أحد الشبان الجمهوريين فى ذلك الوقت خطبة ، كان يعتقد أنها أروع وأبلغ مما كتب « شيشرون » و « باتريك هنرى » ، « ودانيل وبستر » جميعاً !

ثم قرأ هذا الشاب خطبته فى حماسة دافقة ، وصوت جهورى على « ما كنلى » . وصحيح أنه كانت للخطبة بعض عناصر الروعة ، ولكنها كانت تافهة ، خليقة ـ لو ألقيت ـ بأن تثير عاصفة من النقد . . ولكن « ما كنلى » لم يشأ أن يجرح إحساس الفتى ، لا ولم يرد أن يقتل فيه حماسته المتقدة ، فكيف حسم هذه المشكلة الدقيقة ؟ ! .

قال « ما كنلى » للشاب : « يابنى ، هذه خطبة رائعة حقاً وليس فى وسع أحد أن يعد مثلها ! وثمة مواقف كثيرة تستحق أن تلقى فيها هذه الخطبة ، ولكن ، أترى الخطبة تلائم الموقف الراهن ؟ ! أنا أقدر وجهة نظرك ، ولكن من المحتم على أن أقدر وجهة نظر الحزب كذلك ، فهلا رجعت إلى بيتك وكتبت خطبة على النمط الذى أشير به عليك ، ثم أرسلت لى نسخة منها ؟ ! » .

وقد فعل الشاب ، وأعمل « ما كنلى » قلمه الأزرق فى

الرابع

تملك زمام الناس

م أو تستبد عنادهم

الأول

، الأخطاء فهاك الطريقة :

بيت الأبيض ذات مرة فى عهد

ما صديق فى طريقه إلى مكتب

كرتيراته : « ما أجمل ثوبك

ح وهبه « كال الصامت » ـ كما

راته فى حياته كلها ! بل كان هذا

ى إن الفتاة تضرجت وجنتاها

ثم أردف كولدج : « لاتفى .

ت لأروح عنك ، ورجائى أن

لة على مواعيد العمل ! » .

د غضاضة مطلقاً فى أن يستمع

الخطبة الثانية وأشار على الشاب أن يعيد كتابتها من جديد ، ومازال بالشاب حتى غدت خطبته من أعظم الخطب التى ألقيت فى ذلك الحفل ! .

وها أنا أسوق إليك الرسالة الشهيرة الثانيـة التى كتبها « إبراهام لنـكولن » ـ أما الرسالة الشهيرة الأولى فقد كتبها إلى « مسز بكسبى » يعبر فيها عن أسفه لمقتل أبنائها الخمسة فى ساحة القتال !.

ولا يبعد أن يكون لنكولن قد دبج رسالته هذه ـ وهى موجهة إلى الجنرال هوكر ـ فى خمس دقائق ، إلا أنها قد بيعت فى مزاد علنى جرى عام ١٩٢٦ بمبلغ اثنى عشر ألف ريال ! وهو مبلغ يزيد بكثير عما استطاع لنـكولن أن يدخره فى مدى نصف قرن من العمل الشاق المرهق ! .

كتب لنـكولن هذه الرسالة فى ٢٦ أبريل عام ١٨٦٣ ، وفى خلال فتره حالـكة من تاريخ الحرب الأهلية الأمريكية : كان جيش الاتحاد » آخذ يتعثر فى هزيمة تلو الهزيمة ، ويخرج من مذبحة مروعة ليخوض معمعان مذبحة أقسى وأمر ! وروعت الأمة وهى تشهد مصارع أبنائها وهجر آلاف من الجند صفوف الجيش ، وثار الجمهوريون من أعضاء مجلس الشيوخ ، وطالبوا بطرد لنـكولن خارج « البيت الأبيض » ! .. عندئذ كتب

لنـكولن رسالته هذه التى جاء فيها قوله : « إ
تتخبط على حافة الدمار الأبدى أن العناية الإل
فلست أتبين فى حالـكة هذا الظلام المريب
ولو قليلا ! » .

وأنا أورد هذه الرسالة هنا لأنها تبين كيف
ن يغير بها عقلية قائد يتوقف مصير الأمة على إ

وربما كانت تلك أوجع رسالة كتبها لنـكو
رئيساً للجمهورية ، وبرغم ذلك فقد امتدح فيها
قبل أن يتكلم عن أخطائه الخطيرة .

نعم ، كانت هناك أخطاء خطيرة ، ول
يصفها بهذا الوصف .. وإليك مطلع الرسالة :

« لقد وضعتك على رأس جيشى بعد م
الأسباب مايثبت جدارتك بهذا المنصب ، و
أن أصارحك بأن ثمة أشياء لاأستطيع أن
بصددها ! .

« إن ثقتى فى شجاعتك ، ومهارتك ، و
لايتطرق إليها الشك ؛ وهذه صفات أحبب
وأحببتك فضلاً عنها ، لأنك لاتخلط السياسة
وأنت فى هذا جد مصيب .

« وأنت طموح ، وهذه صفة ، لو ألزمت حدودها المعقولة ، لنفعت ولم تضر . ولكني أظنك حين صببت اللوم جزافاً على زميلك الجنرال « برنسيد » قد انصعت لصوت طموحك وحده فعطلت هذا الزميل مااستطعت ، وأتيت خطأ كبيراً نحو أخ لك في السلاح ، ونحو البلاد عامة ! .

« وقد سمعت من مصدر لاأملك إلا أن أصدقه ، أنك صرحت بأن الجيش والحكومة معاً في حاجة إلى ديكتاتور ! وأنا لم أولك القيادة لهذا الزعم ، بل وليتك إياها على الرغم منه ! القادة الظافرون وحدهم هم أصحاب الحق في أن يكونوا حكاماً مطلقين ! على أنني سأخاطر بمنحك سلطة مطلقة في مقابل أن تمنحنا النصر !

« واعلم أن الحكومة ستناصرك بأقصى مافي طوقها ، لا بأكثر مما ناصرت سواك من القادة ، ولا بأقل منه ، ولكن بمثله ! وكل ماأخشاه أن ترتد إليك روح التذمر التي أثرتها في الجنود بانتقادك مسلك قائدهم « برنسيد » وسحبك الثقة منه!

« ولعلك تعلم أن نابليون نفسه لو كان حياً إلى اليوم لما وسعه أن يحصل على خير مافي جنوده بإظهار مثل هذه الروح التي أظهرت ، فاحذر التهور والاندفاع ، وتقدم في قوة وعزم لا يلين . تقدم إلى الأمام وامنحنا النصر ! » .

ى لست كولدج ، وما كنلى ، ولا لنكولن ،
. أن تعرف كيف تنفعك هذه الفلسفة فى اتصالاتك
حسناً : سأضرب لك مثلاً :
قصة مستر « جو » ، وهو مواطن عادى مثلى ومثلك .
هذه القصة أمام الفصل :
ت شركة « دارك » للبناء — التى أشتغل بها — قد
على إتمام بناء ضخم لإحدى المؤسسات فى فيلادلفيا فى
ن ، وأشرف البناء فعلاً على الانتهاء ولم يبق إلا الزخرفة
التى تزين واجهته الخارجية ، وهنا أعلن متعهد
أنه لن يستطيع أن يسلم ماهو مطلوب منه فى الوقت

جرت المحادثات التليفونية ، ونشب الجدال العنيف ،
، الحامية ، ولكن بلا جدوى ! ومن ثم أوفدتنى
ى نيويورك لأزم « أسد البرونز » حظيرته !
إن دخلت عليه فى مكتبه حتى قلت له :
ند ماغادرت القطار هذا الصباح فتشت فى دليل
ن عنوانك وقد وجدت أنك تحمل اسماً لايشاركك
ط !
ت أسارير التاجر الكبير وقال :

— حقاً ؟ إنه اسم غير عادى ! لقد أتت عائلتى من هولندة واستقرت فى نيويورك منذ مائتى عام تقريباً !

« ثم انطلق يتحدث عن عائلته وأجداده ، فلما أتم الحديث أبديت له إعجابى بضخامة شركته ، وعقدت مقارنة بينهما و بين بعض الشركات الأخرى التى زرتها . فقال :

— لقد أنفقت عمرى بأكمله فى تأسيس هذه الشركة ، وإنى لفخور بها . هل لك فى جولة فى أنحاء المصنع ؟

وفى خلال تلك الجولة ، رحت أبدى إعجابى وتقديرى لكل ماتقع عليه عيناى ، فلما فرغنا من الجولة عبر المدير على دعوتى للغداء معه و بعد الغداء قال المدير :

— والآن لنعد إلى العمل . لقد أدركت طبعاً ، لماذا جئت والحق أننى لم أتوقع أن زيارتك ستكون ممتعة بهذا القدر ! فى وسعك أن تعود إلى فيلادلفيا ، ومعك وعد قاطع بأن تصل المواد المطلوبة فى موعدها ، ولو اقتضى الأمر تأخير بعض الطلبات الأخرى ! »

وهكذا نال مستر جو مطالبه دون أن يطلب شيئاً ! ووصلت المواد فى موعدها وتم تسليم البناء فى اليوم المتفق عليه : فهل كان يحدث ماحدث لو لم يستخدم مستر جو هذه الطريقة الفعالة ؟ !

فلكى تسلس قيادة الناس إذن دون أن تسىء إليهم أو تستثير عنادهم ، إليك القاعدة رقم ١ :

إبدأ بالثناء المستطاب والتقرير المخلص

الفصل الثانى

كيف تنتقد، وتسلم من البغضاء!

كان « تشارلس شواب » يطوف ظهر أحد الأيام ، بأحد مصانع الصلب التى يشرف عليها ، فوقع بصره على بعض العمال وهم يدخنون ، وفوق رؤوسهم مباشرة لافتة تحمل هذه العبارة « والتدخين ممنوع » ! . . فهل أشار شواب إلى اللافتة وعنف عماله قائلا : « أو لا تحسنون القراءة ؟ ! » كلا ! ليس شواب من يفعل هذا ! بل سار إلى الرجال ، وناول كلاً منهم سيجاراً فاخراً وقال : « سأقدر لكم صنيعكم ، أيها الرفاق ، لو دخنتم هذا السيجار فى الردهة الخارجية ! » ؛ وقد عرفوا لساعتهم مايرمى إليه ، فأكبروا فيه امتناعه عن لومهم ــ واللوم من حقه ! ــ فهل تملك إلا أن تحب مثل هذا الرجل ! ؟

وكان « جون وانا ميكر » يستخدم هذا الأسلوب نفسه فى معاملة عماله . فقد اعتاد أن يقوم بجولة فى متجره الكبير ، فى فيلادلفيا كل يوم . وفى ذات يوم رأى أحد الزبائن ينتظر صابراً

! . فأين كان الباعة ؟ كانوا فى
ـدرون !
، بل تسلل فى هدوء إلى ماوراء
ـى طلب الزبون بنفسه ثم سلم
، وانصرف لحاله ! !

*

ـام ١٨٨٧ توفى الخطيب المفوه
ـم الأحد التالى ، دعى لِيمان
الصـامت الذى هجره رائده
ـرق شوقاً لأن تأتى خطبته أروع
ـة وأودعها كل ماوسعه من زينة
ولـكنها ـ أى الخطبة ـ كانت
ـفة ، ظاهرة العيوب ، ولو أن
ـت له لفورها : « ما هذا يا ليمان ؟
إلى النوم ! كان ينبغى لك أن
ـد الطويل الذى قضيته فى ممارسة
ـكلم كإنسان ؟ لماذا لا تـكون
ـلك أبلغ إساءة إذا تلوت هذا

هذا ما كانت تقوله ، ولو أنها قالته فأنت تعرف ماذا كان يحدث ، وكانت هى تعرف كذلك ! ولهذا لم تقل سوى أنها « تلاحظ أنها تصلح كمقال لمجلة « نورث أميريكان ريفيو » .. أى إنها امتدحت الخطبة وألمت ـ فى الوقت نفسه ـ بطرف خفى ، أى إنها لا تصلح كخطبة ! وأدرك ليمان وجهة نظرها ، فمزق الخطبة التى ضمنها عصارة ذهنه ، وارتجل خطبته فجاءت آية فى البلاغة والروعة !

فلـكى تملك زمام الناس دون أن تسىء إليهم أو تستثير عنادهم ، إليك القاعدة رقم ٢ :

الفت النظر إلى الأخطاء من طرف خفى

الفصل الثالث

تكلم عن أخطائك أولاً

منذ بضع سنوات ، تركت ابنة عمى « جوزفين كارنيجى » بيتها فى « كانساس » وقدمت إلى نيو يورك لتعمل سكرتيرة لى . كانت ، إذ ذاك ، فى التاسعة عشرة من عمرها ، وقد أتمت دراستها قبل ذلك بثلاثة أعوام . وكانت تجاربها فى الحياة تزيد بقليلٍ على العدم ! ولكنها اليوم إحدى السكرتيرات البارعات المحنكات !

وفى ذات يوم أوشكت أن أنتقد مسلكاً لها ، ولكنى سكتُّ فجأة ، وقلت لنفسى : « لحظة واحدة ياديل كارنيجى ! لحظة واحدة ! إن سنك ضعف سن جوزفين ، ولك من تجاربك فى الحياة أضعاف أضعاف مالها ، فكيف تتوقع أن يكون لها مثل وجهة نظرك ، وحكمك ، ومقدرتك ، مهما كانت هذه متواضعة ؟ ! ولحظة ياديل ! ماذا كنت تعمل وأنت فى التاسعة عشرة من عمرك ؟ أتذكر الأخطاء الفاضحة ، والحماقات

المتكررة التى كنت تأتيها ؟ أتذكر الوقت الذ
وكذا ، وكيت وكيت ؟ !

فلما قلّبت الأمر على أوجهه فى نزاهة وتجر
أن جوزفين ، وهى فى التاسعة عشرة من عمرها
مما كنت وأنا فى مثل سنها ! ولم يكن هذا ـ
قبيل إدخال السرور على قلب جوزفين ! !

وبعد تلك المرّة ، صرت كلما أردت أن ألف
إلى خطأ أتته أبدأ بقولى : « لقد أتيت ياجوزفين
الله يعلم أنه ليس شراً من كثير مما أتيت أنا ! فأن
صدق الحكم على الأشياء ، بل يتأتى هذا عن
وخدها ، وأنت أفضل مما كنت أنا فى مثل سن
عبثاً كبيراً من الأخطاء الغبيّة السخيفة ، حتى إ
الرغبة فى أن أنتقدك أنت أو سواك . ولكن .
يكون أصوب لو فعلت كذا وكذا ! ؟

وثق أنه لن يثقل عليك أن تنصت إلى
بأخطائك الشخصية لو أن المنتقد بدأها مسلّماً
ليس معصوماً من الأخطاء !

وقد تعلم الأمير « فون بولو » هذه الحقيقة
كان إذ ذاك رئيساً لحكومة ألمانيا فى عهد

الإمبراطور المتكبر المتعجرف ، وآخر أباطرة الألمان – وكان الإمبراطور جاداً فى بناء جيش وأسطول يفاخر بأن الدنيا لم تشهد لهما نظيراً . ثم حدث شيء يدعى الدهشة ! لقد أدلى الامبراطور بتصريحات رجّت القارة الأوربية ، وخلقت سلسلة من الأزمات لبثت تجثم كالكابوس ، زمناً ، على صدر العالم ! وزاد الطين بلة أن تصريحات الإمبراطور كانت علانية ، ومتى ؟ فى الوقت الذى كان فيه ضيفاً على انجلترا ! ثم زاد الامبراطور على ذلك أن أعطى إذنه الامبراطورى الكريم بنشر التصريحات لمندوب صحيفة « الديلى تلجراف »

وكان من بين هذه التصريحات أنه الألمانى الوحيد الذى يشعر بالود نحو الانجليز ! وأنه يبنى أسطولا يواجه به اليابان ! وأنه – وحده – قد أنقذ انجلترا من السقوط إلى الحضيض على أيدى فرنسا وروسيا ! وأن مشروع الحملة الذى وضعه «هو» مكّن « لورد روبرتس » من أن يهزم « البوير » فى جنوب أفريقيا . . . إلخ

ولم يحدث قط – من قبل – أن جرت مثل هذه التصريحات على لسان ملك أوروبى فى وقت السلم ! واشتعلت الدول الأوربية غضباً ! وهاجت انجلترا وماجت ، وجعل الساسة الألمان أيديهم على قلوبهم توجساً ؛ وفى خضم هذا التوتر العنيف ، و بينما الأزمة تضرب نطاقها حول الإمبراطور ، اقترح على الأمير « فون بلو »

نه هو المسئول عن هذه التصريحات ، وأنه أوعز بها
طور !

ج « فون بولو » قائلا : « ولكن يامولاى . . أن
د فى ألمانيا أو انجلترا أننى من الدهاء بحيث أنصح
بإلقاء مثل هـذه التصريحات ! » وفى اللحظة التى
ها هذه الكلمات من بين شفتى « فون بولو » أحس
. ارتـكب خطأ جسيما ! وانفجر الإمبراطور صائحاً
: « أتعتبرنى ، إذن ، حماراً آتى من الأخطاء مالا يمكن
نت ؟ ! »

ذ عرف « فون بولو » أنه كان يجب أن يمتدح قبل
.. ولما كان هذا قد فات أوانه ، فقد فعل أفضل ما هو
ثل هذا الوقت : امتدح بعد أن انتقد !

أجاب فى إجلال وتوقير : « إننى أبعد ما أكون عن
ى هذا !! فجلالتـكم تفوقوننى فى نواح لا تنكر ! لا فى
حرية والعسكرية وحسب ، بل فى العلوم الطبيعية ؛
الما استمعت فى إعجاب إلى شرح جلالتكم لجهاز الضغط
بارومتر) ، والتلغراف اللاسلكى ، وأشعة « رونتجن » !
ى جهلاً فاضحاً ، يامولاى ، بكل فروع ، العلوم الطبيعية
ى أدنى فـكرة عن الـكيمياء أو الطبيعة ، وأنا عاجز
أبسط الظواهر الطبيعية ! »

وصمت « فون بولو » قليلا ، ثم قال : « ولـكنى قد استعضت عن هذا ببعض المعرفة التاريخية ، وربما ببعض صفات تنفع فى ممارسة السياسة . وخاصة الناحية الدبلوماسية » .

وأشرق وجه الامبراطور من جـديد ! لقـد امتدحه « فون بولو » ، بل ارتفع به إلى عليين ، وأهوى بنفسه إلى الحضيض ! كان فى وسع القيصر أن يعفو عن أى شىء بعد هذا ، فصاح فى حماسة :

« ألم أقل لك مراراً إننا نـكمل أحدنا الآخر ؟ ينبغى أن نقف دائماً جنباً إلى جنب ، وسنقف ! » وشد على يد فون بولو لا مرة واحـدة ، بل جملة مرات . وظل طول يومه ملازماً حماسته حتى إنه صاح وهو يلوح بقبضة يده فى الهواء : « لو قدح امرؤ فى « فون بولو » لأعطيته لـكمة على الأنف ! » .

فإذا كانت بضع عبارات تلزم بها نفسك حدود التواضع ، وترفع بها محدثك بما تضفيه عليه من المديح والثناء فى وسعها أن تحول إمبراطوراً غاضباً إلى صديق حميم ، فتصور ما يستطيع التواضع والمديح أن يفعلاه لك ولى فى اتصالاتنا اليومية !

فلـكى تملك زمام النـاس دون أن تسىء إليهم أو تستثير عنادهم ، اتبع القاعدة رقم ٣ :

تكلم عن أخطائك قبل أن تنتقد الشخص الآخر

الفصل الرابع

لا يحب أحد أن يتلقى الأوامر

حظيت أخيراً بشرف تناول العشاء مع الآنسة « أيداتاربل » عميدة كتاب التراجم الأمريكيين . وحين أخبرتها أنني عاكف على وضع هذا الكتاب ، بدأنا نتناقش في موضوع اكتساب الأصدقاء ، فقالت إنها عندما كانت تكتب سيرة «أوين يونج» قابلت رجلا أمضى مع مستر « يونج » ثلاث سنوات ، وقد صرح لها هذا الرجل بأنه في خلال هذا الوقت ، لم يسمع يوماً « أوين يونج » يصدر أمراً لشخص ، بل كان يستعيض عن هذه الأوامر بالاقتراحات المهذبة .

لم يقل يونج أبداً « إفعل هذا أو ذاك » أو « لا تفعل هذا ولا تفعل ذاك » بل كان يقول دائماً : « هل لك في أن تفعل هذا ؟ » أو « أتظن أن من الأصوب أن تفعل كذا ؟ »

وكثيراً ما كان يقول لسكرتيره بعد أن يملي عليه رسالة : « ما رأيك فيها ؟ » وإذا راجع خطاباً كتبه أحد معاونيه كان

ذه العبارة لـكان أفضل . . »
خر الجـال لـكى يتصرف من

ة الناس ، يجعل من الهين على
ه . وأسلوب كهذا يحتفظ للرجل
ساساً بالأهمية ، و يسلس قيادهم ،
يحفزه إلى الثورة والعناد !
ون أن نسيء إليهم أو نستثير

تصدر أوامر صريحة

الفصل الخامس

دع الرجل الآخر يحتفظ بماء وجهه !

منذ سنوات مضت كانت « شركة جنرال الـكتريك » تواجه مهمه دقيقة هى إقالة « تشارلس شتينمتز » من رياسة أحد أقسامها !

كان « شتينمتز » عبقرياً فى الـكهرباء ، ولـكنه ما إن عين رئيساً لقسم الحسابات بالشركة حتى أظهر عجزاً فاضحاً ، و برغم ذلك لم تجرؤ الشركة على انتقاده أو الإساءة إليه . لم يكن لها غنًى عنه ، وكان هو شديد الحساسية مرهف الشعور ، فكيف حسموا هـذه المشكلة الدقيقة ؟ لقد خلعوا عليه لقباً جديداً ، جعلوه « المهندس المستشار للشركة » ثم نصبوا شخصاً آخر لرياسة قسم الحسابات .

وقد سر « شتينمتز » لهذا اللقب ، وسر كذلك مديرو الشركة ، فقد حلوا مشكلة دقيقة حساسة دون جلبة ولا ضوضاء !

أما نحن فنعمد تواً إلى إيذاء مشاعر الآخرين ؛ ننتقد الطفل علناً وأمام الأغراب ، دون أن نقدر الجرح الغائر الذى

نصيب به كبرياءهم ، بينما أن بضع دقائق من التفكير ، وكلمة مهذبة أو اثنتين ، وإدراكاً تاماً لوجهة نظر الشخص الآخر ، كفيلة بأن تخفف من وطأة اللطمة ، وتكسر حدتها : فدعنا نذكر هذا فى المرة التالية التى تواجهنا فيها مهمة إقالة موظف أو الاستغناء عن خادم ، أو نصح طفل !

* * *

كان للمستر « دوايت مورد » مقدرة لا تبارى على التوفيق بين اثنين يوشك كل منهما أن يطبق فى عنق الآخر ! كيف ؟ كان يسعى بحكمة وراء الشىء الواحد الذى تتفق عليه وجهتا نظر المتخاصمين ، فيؤكدها ، ويزيدها وضوحاً وجلاء ، ومهما تكن الظروف فإنه لايضع أحداً منهما فى جانب الخطأ والآخر فى جانب الصواب !

* * *

وفى عام ١٩٢٢ ، وبعد قرون طويلة من العداوة المستحكمة ، اعتزم الأتراك أن يطردوا اليونانيين إلى الأبد من الأراضى التركية ، وخطب « مصطفى كمال » فى جنوده خطبة « نابليون » قال فيها : « إن هدفكم هو البحر الأبيض المتوسط ! »

واشتعلت إحدى الحروب المريرة التى عرفتها الأزمنة

الحديثة ، وانتصر فيها الأتراك ! وفيما كان القا
« تريكوبس » و « ديونيس » فى طريقهما إ
« مصطفى كمال » طالبين التسليم ، استمطر الشعـ
السماء على أعدائه المنهزمين ! غير أن « كمال »
زهو المنتصرين ، فقال للقائدين وهو يصافحهما : «
فلا بد أنكما متعبان » ثم جاهد ما استطاع كـ
وقع الهزيمة بقوله لهما : ربما كانت حال المنتصر
أشد سوءاً من حال المنهزم ! »

فى نشوة الانتصار الباهر لم ينس « مصـ
القاعدة الأساسية . . القاعدة رقم ٥ :

دع الرجل الآخر يحتفظ بماء وجهه

الفصل السادس

كيف تحفز الناس إلى النجاح

قضى « بيت بارلو » حياته كلها يجوب الأقطار مع « سيرك » متنقل بعرض التمثيليات الهزلية ومعه كلبه ومهره . وكنت أحب أن أرقب « بيت » وهو يدرب الكلاب الجديدة على اللعب ، فلاحظت أنه فى اللحظة التى يبدى فيها الكلب شيئاً من الإجادة ولو يسيراً ، يسرع « بيت » فيربت ظهره ، ويمتدحه ويلقى له بقطعة من اللحم ، ويجعل من هذه الإجادة اليسيرة شيئاً كبيراً !

وإنى لأعجب لماذا لا نستخدم نحن هذه الخطة نفسها مع الناس ! ! لماذا لا نستخدم « اللحم » بدلاً من السوط ؟ لماذا لانستخدم المديح بدلاً من الانتقاد ؟ ! لماذا لا نمتدح أقل الإجادة ؟ فهذا يحفز الشخص الآخر حثا على مواصلة الإجادة ! .

* * *

لقد وجد « لويس لويس » بالتجربة أن امتداح أقل التحسن يجدى حتى مع المجرمين فى سجن « سنج سنج » ، وقد تلقيت منه خطاباً وأنا أكتب هذا الفصل يقول فيه :

وجدت أن تقديرى للجهود التى يبـذلها نزلاء السجن
ع باهرة ، و يسـتحث خطاهم نحو الصلاح ، أكثر مما
. والتفتيش عن الأخطاء ! »
على أية حال لم يزج بى بعد فى « سنج سنج » ! ــ
ستطيع أن أنظر إلى ماضى حياتى فأرى أن شيئاً قليلاً
ر قد غير مجرى حياتى كلها ! أو لا تستطيع ، بدورك ،
الشىء نفسه عن حياتك ؟
ريخ يزخر بالشواهد على ما أتى به التقدير من معجزات
نصف قرن مضى كان ثمة صبى فى العاشرة من عمره
ملاً فى مصنع بمدينـة « نابولى » بإيطاليا ، وكان له
حد فى الحيـاة ، هو أن يصبح مغنياً . ولـكن معلمه
أ فيه روح اليأس وقال له : « لن تسـتطيع أن تغنى
، فإن صوتك يشبه عصف الريح ! »
أن أمه ، برغم أنهـا كانت فلاحة فقيرة ، طوقته
وامتدحت صوته ، وأثنت على أدائه ، وأقرت له بأنه
ن يغنى . . وكانت تخرج حافية القدمين تـكد وتشقى
ـال الذى ينفق منه على دروس الموسيقى ، وقد غير
الفلاحة الساذجة وتشجيعها مجرى حياة هذا الصبى . .
مت به : إنه « كاروزو » !

وكان ثمة شاب آخر فى لندن يأمل أن يكون كاتباً ، ولـكن بدا له أن الأقدار قد تحالفت ضده !

فإنه لم يقض فى المدرسة أكثر من أربع سنوات ، وما لبث أن زجَّ بأبيـه فى السجن لعجزه عن تسديد ديونه ، وانتهى الشاب أخيراً إلى عمـلٍ حقير كانت مهمته فيه أن يلصق أوراقاً مطبوعة على زجاجات الطلاء : وكان يؤدى هذا العمل فى مخزن مهجور تسرح فيـه الفيران وتمرح ، وكان ينام الليل فى غرفة على السطح مع صبيين آخرين من مشردى لنـدن ، وكان قليل الثقة فى مقدرته على الـكتابة حتى إنه لم يـكن يقوم ليكتب إلا بعد أن ينقضى جانب كبير من الليل حتى لا يضحك منه أحـد زميليه ! ورفضت له القصة تلو القصة ، وأخيراً حل اليوم ، الذى ظن أنه لن يأتى ، يوم أن قبلت إحدى قصصه وصحيح أنه لم ينقد عنها مليماً واحداً ، ولـكن الصحفى الذى قبل أن ينشر القصة فى جريدته امتدحه ، وأشـاد بموهبته ، حتى إن الشاب جاشت عواطفه فى ذلك اليوم المشهود من أيام حياته فظل يجوب الشوارع على غير هدى ، ودموع الفرح تنهمر على خديه ! وقد غير التشجيع والتقدير مجرى حيـاته كلها ، ولو لم يأت هذا التشجيع فى أوانه لحرم العـالم من أديب كبير أرى

الأدب بروائع قصصه : هل سمعت به ؟ ! إنه يدعى « تشارلس ديكنز » !

* * *

ومنذ نصف قرن ، كان صبي آخر من لندن يشتغل كاتباً بسيطاً في متجر متواضع . وكان يستيقظ في الخامسة صباحاً فيكنس المتجر وينظفه ثم ينكب على عمله أربع عشرة ساعة في اليوم ! وكان الفتى يحتقر هذا العمل ويمقته ـ فلما انقضت سنتان طفح منه الكيل ، ولم يعد يحتمل شيئاً فوق ذلك ، فنهض ذات صباح وقطع خمسة عشر ميلاً كانت تصل بينه وبين أمه التي كانت تعمل في بيت أحد الأثرياء ، وتوسل الصبي إلى أمه أن تعفيه من هذا العمل ، وأقسم ليقتلن نفسه إن هي أصرت على عودته إلى عمله البغيض ! ثم كتب خطاباً طويلاً يفيض مرارة إلى ناظر مدرسته القديمة ، شكا فيه سوء حظه في الحياة فمنحه ناظر المدرسة التقدير ، وأكد له أنه شاب كفء ، ذكي ، وعينه مدرساً في مدرسته . وقد غير هذا التقدير مستقبل الصبي ، وأثر بعد ذلك أثراً باقياً في الأدب الإنجليزي الحديث ؛ فقد كتب هذا الصبي منذ ذلك الحين إلى اليوم نيفا وسبعين كتابا ، وجنى من قلمه أكثر من مليوني ريال ! ربما تكون قد سمعت به إنه « هـ . ج . ويلز » !

أتبتغي تحسين أحوال الناس

لو أننا ، أنت وأنا ، شجعنا الناس

مواهبهم الخفية لذهبنا إلى أبعد من

من جديد ! أتظن هذه مبالغة ؟ إذن

الحكيمة التي قالها « وليم جيمس

أنجبته أمريكا في تاريخها :

« إذا نحن قارنا أحوالنا

لوجدنا أننا أنصاف أحياء . ! إننا

من مواردنا الجثمانية والذهبية ، أو

منا في نطاق ضيق يصطنعه داخل

قوى مختلفة الأنواع ولكنه يحيد

نعم . أنت ـ أيها القارئ .

ولكنك تحيد عن استخدامها . و

على امتداح الناس ، وبث الأمل

مواهبهم المكنونة .

فلكي تسلس قيادة الناس

عنادهم اتبع القاعدة رقم ٦ :

امتدح أقل الإجادة وكن

في مديحك .

أو من يهمك أمره منهم ؟ .
لذين تتصل بهم على إدراك
مجرد تحسينهم . . لمقتـام
فانصت إلى هذه الـكلمات
واله أعظم عالم نفسـانى ،

، بما يجب أن تـكون عليه
ستخدم جزءاً يسيراً وحسب
بصيغة أخرى : يعيش الفرد
حدوده الواسعة ! إنه يملك
عادة - عن استخدامها » .
- تملك قوى مختلفة الأنواع
إحدى هذه القوى هى المقدرة
فى نفوسهم بلفت أنظارهم إلى

ون أن تسىء إليهم أو تستثير

خلصاً فى تشجيعك ، مسرفاً

الفصل السابع
امنح الـكلب اسماً جميلاً

ألحقت صديقة لى تدعى مسز « ارنست جنت » بخدمتها خادمة جديدة وأوصتها أن تحضر لتسلم عملهـا يوم الاثنين التـالى ، وفى هذه الأثناء اتصلت « مسز جنت » بسيدة كانت تستخدم هذه الخادمة من قبل ، فاتضح لهـا أن بالفتاة عيوباً لا يحسن السكوت عليها ! فلما أتت الخادمة لتتسلم عملها قالت لها مسز جنت :

« إصغ إلى يا « نيللى » : لقد اتصلت أمس بالسيدة . . . التى كنت تشتغلين لديها ، فأكدت لى أنك مخلصة أمينة ، وأنك طاهية ماهرة ، ولـكنها قالت إنك لا تبـالين بالنظافة كثيراً على أنى أحسبها تبالغ ! فهـا أنت ترتدين ثياباً نظيفة ، وإنى لواثقـة من أنك ستهتمين بنظافة البيت مثل اهتمامك بنظافة ثيابك تماماً ! » .

وكانت الخادمة فعلا عند حسن ظن السيدة بها ، فأصبح البيت بفضلها يبرق ويلمع ! بل إن « نيللى » كانت تفضل أن تقضى ساعة إضافية فى التنظيف حتى لا تخيب ظن السيدة بها !

قال لى « صمويل فوكلين » ، مدير شركة « بلدين » لقاطرات ذات يوم :

« فى وسع أى إنسان أن ينقاد لك عن طيب خاطر إذا أظهرت له أنك تحترم فيه ولو ضرباً واحداً من المقـدرة . فإذا أردت أن تفيد من شخص فى ناحية من النواحى ، فما عليك إلا أن تؤكد له أن هذه الناحية بالذات من نواحى القوة فيه ! » .

وقال شكسبير : « تظاهر بفضيلة إن لم تكن فيك » ، وإنه ليحسن أن تتظاهر دائماً بأن الشخص الآخر له الفضيلة التى تحب أن تكون له . اعطه صيتاً حسناً يقم على الاحتفاظ به وتدعيمه ، ويبذل جهد الجبابرة حتى لا يخيب ظنك فيه ! .

* * *

وقد وصفت « جورجيت لو بلان » فى كتابها « حياتى مع مترلنك »[1] التحول العجيب الذى طرأ على فتاة بلجيكية بلهاء ، فقالت :

« اعتادت فتاة كانت تعمل خادماً فى فندق مجاور أن تحضر لى وجبات طعامى . كانت تدعى مارى ، وتلقب « بغاسلة الصحون » لأنها بدأت عملها فى مغسل الفندق ، وكانت دميمة الخلقة

(1) Georgett Leblanc, «Souvenir, My Life with Maeterlinck»

حولاء العينين ، معوجة الساقين . . وفى ذات ...
تحمل لى صحن « المكرونة » قلت لها : يامارى ! ...
أية كنوز دفينة فيك ! .

« وجرياً على عادتها فى السيطرة على عواطفـ...
دقائق لا تحير حراكاً ، ثم وضعت الصحن على ا...
زفرة حرى ، وقالت :

ـ ياسيدتى لم أكن لأصدق ذلك أبداً .

« إنها لم تبد شكاً ، ولم تلق سؤالاً ، بل ...
بساطه إلى المطبخ وأعادت لنفسها ماقلته لهـا ...
إيمانها حتى إن أحداً لم يعد يسخر منها بعد ذلك ...
على أن أغرب التحول الذى طرأ عليها ، ...
على مشاعرها ! فقد آمنت بأنها مستودع للروائع ...
فبدأت توجه عنايتها نحو وجهها ، وجسـدها ، ...
شبابها الذاوى أخذ يتفتح من جديد ! .

« وبعد مضى شهرين ، وفيما أنا أستعد للر...
إلىّ مارى وأعلنت لى خطبتها لابن عم رئيس الطها...
وقالت :

ـ سأصبح عما قريب سيدة ! .

« وهكذا غيرت عبارة صغيرة حياتها بأكملها ...

ثمة مثل قديم يقول : « أعط الكلب اسماً بغيضاً يسهل عليك بعد ذلك أن تخنقه » ولكن امنحه اسماً جميلاً ثم انظر ماذا يحدث ! .

ويقول « لويس لويس » مدير سجن « سنج سنج » :

« ثمة سبيل واحد لكى تحصل على خير مافى مجرم شرير : عامله كما لو كان سيداً شريفاً يستجب لهذه المعاملة لفوره ! .

فإذا أردت أن تؤثر فى سلوك إنسان دون أن تستثير عناده أو تبىء إليه فاذكر القاعدة رقم ٧ :

اسبغ على الرجل ذكراً حسناً يقم على ترعيه !

الفصل الثامن

جعل الغلطة تبدو ميسورة التصحيح

قت قصير ، وقع صديق لى فى غرام فتاة لم يلبث أن
و بعد قليل من خطبته ، رغبت إليه خطيبته فى أن
فاستجاب لرغبتها . قال لى وهو يروى القصة :
. والله يعلم أننى كنت فى أمس الحاجة إلى دروس
كنت قد تعلمت الرقص منذ نحو عشرين سنة ، فلما
عدت كما بدأته ، وقد صارحتنى المدرسة الأولى التى
ا ، بهذه الحقيقة سافرة ، ثم قالت لى إننى على خطأ
يجب أن أنسى ماتعلمته فى الماضى وأن أبدأ من جديد !
ا اقتضانى مجهوداً كبيراً ، ولم يكن لدى دافع يدفعنى
التعليم فتركتها ! .
ل المعلمة الثانية كذبت عليّ ، ولكننى فضلتها !
رقصى قديم العهد بعض الشىء ، ولكن المبادىء فى
حيحة . وأكدت أننى لن ألقى عناء فى تعلم بعض
الجديدة

« لقد بثت المعلمة الأولى اليأس فى نفسى بتأكيدها لأخطائى ، أما الثانية فقد فعلت العكس تماماً : امتدحت الشىء الوحيد الصحيح فى رقصى ، وهوّنت كثيراً من شأن أخطائى . وكانت لا تفتأ تقول لى :

إن لك أذناً موسيقية . . إنك راقص موهوب .

« وبرغم إيمانى بأننى كنت ـ وسأظل ـ راقصاً من الدرجة الرابعة ، إلا أننى كنت أتشكك أحياناً وأقول لنفسى : ربما كانت تعنى ما تقول ! . والواقع أننى كنت أنقدها المال بسبب ما توالينى به من تشجيع وتقدير ! »

* * *

قل لطفل ، أو لزوج ، أو لموظف إنه غبى أو أحمق عندما يفعل شيئاً ما ، وإنه ليست له المقدرة على إتيانه ، يدأب على الخطأ ويحطم كل دافع قد يدفعه إلى التحسن والإجادة . ولكن اجعل الشخص الآخر يدرك أن لك فيه ثقة ، ولك بمقدرته إيماناً وأن له موهبة لم يتعهدها كما ينبغى ، تجده يتدرب حتى يبرز ويتفوق !

وهذا هو الأسلوب نفسه الذى يستخدمه « لويل توماس » وصدقنى إنه لفنان مبدع فى مضمار العلاقات الإنسانية إنه يخلقك من جديد ، ويمنحك الثقة ، ويبث فيك الشجاعة والإيمان !

قضيت معه وزوجته ، أخيراً ، عطلة نهاية الأسبوع ، فدعانى إلى أن ألاعبه وزوجته « البريدج »

قلت : « ولكنى لا أعرف عن هذه اللعبة شيئاً ؟ ! إنها تبدو لى كالسر المغلق ! » .

فقال : « كيف ؟ ليس فى الأمر سر على الإطلاق . فلا شىء يتطلبه « البريدج » غير الذاكرة وصدق الحكم ، وقد كتبت أنت فضلاً عن الذاكرة ذات مرة ، إن « البريدج » هو اللعبة التى تلائم مواهبك ! » .

ووجدتنى ، قبل أن أدرك ما أنا فاعل[?] ، أجلس إلى مائدة البريدج ، وقد بدت لى اللعبة شيئاً هيناً ، لا لشىء ، إلا لأنى قيل لى إن لدى استعداداً طبيعياً لها ! .

والكلام عن « البريدج » يذكرنى باللاعب الشهير « إلى كلبرستون » ، الذى تجد اسمه مذكوراً فى كل بيت يلعب فيه « البريدج » وقد ترجمت كتبه فى هذه اللعبة إلى اثنى عشرة لغة ، و بيع منها مايقرب من مليون نسخة : ومع ذلك فقد قال لى إنه لم يكن ليتخذ من هذه اللغة حرفة لو لم تقل له سيدة شابة إن له استعداداً خاصاً لها ! .

فحين أتى إلى أمريكا فى عام ١٩٤٢ ، حاول أن يشتغل مدرساً للفلسفة وعلم الاجتماع ولكنه أخفق . ثم حاول أن يشتغل

أن يشتغل ببيع البن فأخفق

ب ورق خائب وحسب ، بل
أحداً لم يكن يرتضى ملاعبته .
معلمات « البريدج » هى
زوجها . وقد لاحظت دقته
عبه ، فأقنعته بأنه عبقرى فى
هذا التشجيع وحده هو الذى
رفة !
الناس دون أن تسىء إليهم
٨ :
مها تبدو ميسورة التصحيح
يبدو سهلا هينا .

الفصل التاسع

كيف تحبب العمل إلى الشخص الآخر

فى عام ١٩١٥ كانت دول العالم تنقض بعضها على بعض بشكلٍ وحشيٍ لم يسبق له نظير فى تاريخ البشرية ! وكان السؤال الحائر الذى يتردد على الشفاه هو : هل يمكن إعادة السلام ؟ !

لم يكن أحد يدرى ! ولكن « ودرو واسون » كان عازماً على المحاولة ، فأرسل مبعوثاً شخصياً له إلى أوربا ، ليتشاور مع قادة الحرب هناك .

وكان « وليم جننجز بريان » ، وزير الخارجية فى ذلك الحين يرغب فى أن يكون هو مبعوث الرئيس ، إذ رآها فرصة سانحة لكى يسدى للإنسانية خدمة جلّى ، ويخلد اسمه فى التاريخ ! ولكن واسون عين صديقه الحميم « الكولونيل هاوس » ، وطلب إلى هاوس ـ فوق ذلك ـ أن ينقل نبأ اختياره إلى بريان !

قال هاوس فى مذكراته :

« كان من الجلى أن بريان أحس بخيبة أملٍ مريرة عند ما

علم أنه لن يذهب إلى أوربا كبعوثٍ للرئيس ، ولكنى بادرت أقول له إن الرئيس رأى أن من الحكمة ألا يوفد رجلاً ذا صفة رسمية ، حتى لا يلفت إليه الأنظار ، ويثير تساؤل الناس ، وتقولاتهم (أرأيت إلى هذا المديح المقنع ؟ !) . . وقد اقتنع بريان عندئذ ! »

كان الكولونيل هاوس ـ فضلا عما يمتاز به من كياسة ولباقة ـ يتبع إحدى القواعد الهامة فى فن العلاقة الإنسانية ، تلك هى : حبّب الشخص الآخر فيما تقترحه عليه !

* * *

كانت « مسز جنت » ـ وقد أسلفت ذكرها ـ تتبرم بالصبية الذين يلهون أمام بيتها ويفسدون الزرع النابت فى مدخله .

وقد جربت معهم اللوم والتعنيف ولكن بلا جدوى . وأخيراً حاولت أن تضفى على أسوأ الصبيان فى العصبة وأكثرهم عبثاً ، مركزاً وسلطاناً فجعلته « جاسوسها » ، ونصّبته مشرفاً على حديقة منزلها ! وأوقد « الجاسوس » ناراً خلف البيت ، وحمى فيها قضيباً من الحديد ، وهدد أن يكوى به كل من يطأ الحديقة بقدمه !

هكذا الطبيعة الإنسانية !

فإذا أردت أن تسلس قياد الناس دون أ
وتستثير عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٩ :

حبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترحه ع

إجمال

تسع طرق لكى تملك زمام الناس دون أن تسىء إليهم أو تستثير عنادهم

القاعدة رقم ١ : ابدأ بالثناء المستطاب والتقدير المخلص .

القاعدة رقم ٢ : إلفت الأنظار إلى الأخطاء من طرف خفى .

القاعدة رقم ٣ : تكلم عن أخطائك قبل أن تنتقد الشخص الآخر

القاعدة رقم ٤ : قدم اقتراحات مهذبة ، ولا تصدر أوامر .

القاعدة رقم ٥ : دع الرجل لآخر يحتفظ بماء وجهه .

القاعدة رقم ٦ : امتدح أقل الإجادة وكن مخلصاً فى تقديرك ، مسرفاً فى مديحك .

القاعدة رقم ٧ : أسبغ على الرجل ذكراً حسناً يقم على تدعيمه

القاعدة رقم ٨ : اجعل الغلطة التى تريد إصلاحها تبدو ميسورة التصحيح ، واجعل العمل الذى تريده أن ينجز سهلاً هيناً .

القاعدة رقم ٩ : حبب إلى الشخص الآخر العمل الذى تقترحه عليه .

الجزء الخامس

رسائل أتت بنتائج كالمعجزات

ن أننى أعرف مايدور بخلدك الآن ! إنك تقول لنفسك :
أتت بنتائج كالمعجزات ؟! كلام فارغ ! إن هذا
كإعلانات أدعياء الطب ! »
ت ألومكَ !! فربما كنت أقول أنا مثلما تقول لو أننى
با كهذا منذ خمسة عشر عاماً !
متشكك ؟! عظيم ! فأنا أحب المتشككين
الاقتناع ؟ فكل تقدم طرأ على التفكير الإنسانى
تشكك والاسترابة ، والفضل فيه راجع إلى المتسائلين ،
ن ، القائلين : « أرنا » !
رحنى القول : أتظن أن هذا العنوان « رسائل أتت
جزات » مبالغ فيه ؟ !
أنه ليس فيه من المبالغة شيء ! بل هو وصف لما دون
قد اخترته بعد تدبر وإمعان فكر . فبعض الرسائل
ا فى هذا الفصل أتت بنتائج تقدر بضعف النتائج التى

تأتى بها المعجزة عادة ! ومن الذى وضع هذا التقدير ؟ وضعه « كين دايك » ، وهو من خيرة المتخصصين فى فن الدعاية والإعلان ، ومدير قسم « ترويج البيع » فى شركة « كولجيت - بالموليف - بيت » سابقاً ، ورئيس مجلس إدارة « اتحاد المعلمين الوطنى » حالياً ! ...

* * *

يقول مستر دايك فى الرسائل التى اعتاد أن يرسلها فى طلب البيانات والمعلومات من تجار التجزئة الذين تعاملهم شركته قلما استجاب لها ٥ أو ٨ فى المائة من هؤلاء العملاء ، وكان يعد استجابة قدرها ١٥ فى المائة شيئاً خارقاً للعادة ، واستجابة قدرها ٢٠ فى المائة شيئاً لايقل عن المعجزة ! .

على أن إحدى رسائل دايك - المنشورة هنا - استجاب لها أكثر من ٤٢ فى المائة من العملاء . أى إن هذه الرسالة - بعبارة أخرى - أتت بضعف ماتأتى به المعجزة ! .

كلا ! ألا تضحك ؛ فقد وضعت الرسالة لكى تأتى بهذه النتيجة واستمع إلى تعليل دايك لهذه الزيادة الكبير :

« كان عيبى الوحيد أن الرسائل التى اعتدت أن أرسلها إلى عملائى كانت تبدأ بتمهيد خاطئ . ولكنى فى رسالتى

الأخيرة عملت على تلافى هذا الخطأ ، فأحدث هذا تأثيراً يزيد بمقدارٍ يتراوح بين ٥٠٠ و ٨٠٠ فى المائة على تأثير الرسائل السابقة » .

وها هى رسالة « مستر دايك » ، وقد وضعت تعليقاتى الخاصة عليها بين قوسين :

« مستر جون بلانك .

« بلانكفيل انديانا .

« عزيزى مستر بلانك .

« ترى هل أستطيع الاعتماد على معونتك فى حل مشكلة تواجهنى ؟ .

(وتصور صاحب مصنع لخشب البناء فى « أريزونا » يتسلم خطاباً من أحد مديرى شركة « جونز مانفيل » بنيويورك ، فيجد فى السطر الأول منها أن المدير الخطير يسأله المخرج من مشكلة يواجهها ! لكأنى بصاحب المصنع يقول لنفسه شيئاً كهذا : « حسناً ، إذا كان هذا المدير النيويوركى فى حاجة إلى المعونة فهو ولاشك قد قصد الشخص الملائم ! ! إنى أحاول دائماً أن أكون كريماً وأن أساعد الناس ، فلنر ماالذى يعكر عليه صفوه »)

ولقد وفقت فى العام الماضى إلى إقناع شركتنا بإسداء خدمة

وم بحملةٍ للدعاية عن طريق
ة نفقاتها .
لفقرة وقال لنفسه : طبعاً يجب
المكسب يتسرب كله إلى
وصفهم تجار جملة ، بينما أنا
كافح لأدفع إيجار متجرى)

١٦ من عملائنا أستفتيهم فى
كان سرورى عظيما حينما أيّد
ة الذى رأوا فيه معواناً لهم
شجعنا على أن نعيد الكرة

الرئيس الكبير وناقشنى فى
الماضى . ثم سألنى ـ كما يفعل
طيع التعويل عليك فى خدمة
ى هذا العام ، ولم أجبه إجابةً
سح . . » .
ريثما أسألك النصح » ! فقد
، تقديراً له ومديحـا . ولعلك

لاحظت أن « دايك » لم يتحدث عن أهمية شركته ، بل صبّ الاهتمام كله على محدثه ، وسلم بأنه لا يستطيع أن يجيب عن سؤال الرئيس إلا بمساعدته . ولما كان هذا العميل إنساناً ، فهو ولاشك يروقه هذا التقدير) .

« والذى أطمع فى أن تسديه إليه الآن أن تدوّن فى البطاقة التى تجدها مرفقةً بخطابى هذا أولا : الكيفية التى ساعدتكم الحلة العام الماضى على بيعها ، وثانياً : الربح الصافى الذى عادت به عليك الحلة

« وأشكر لك سلفاً حسن صنيعك » .

المخلص

كين . ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

* * *

رسالة عادية ، أليس كذلك ؟ ولكنها أتت بالمعجزات ، ذلك لأنها توسلت للشخص الآخر أن يمد يد المعونة ، وقد منحه هذا التوسل إحساساً بالأهمية والاعتبار .

إن هذا أسلوب يؤتى أكله دائماً ، سواء كنت تبيع وتشترى أم كنت تجوب أوربا فى سيارة ! .

ذلك أنني وصديق « هومر كروى » ضللنا الطريق ذات مرة ، ونحن نجوب بسيارتنا أنحاء فرنسا ، فأوقفنا السيارة بعد لأى ، وسألنا جمعاً من الفلاحين كيف يتسنى لنا أن نصل إلى أقرب مدينة ؟ .

وكان تأثير هذا السؤال كتأثير السحر . فهؤلاء الفلاحون الذين ينتعلون الأحذية الخشبية يعتبرون الأمريكيين جميعاً من الأثرياء الأماثل ، لهذا كان زهوهم بالغاً حين سعينا إليهم — نحن الأغنياء الأماثل ! — وقبعاتنا فى أيدينا نسألهم أن يسدوا إلينا معروفاً . لقد منحهم هذا السؤال إحساساً بالأهمية والاعتبار ، فطفقوا يتكلمون جميعاً فى وقت واحد ، وانتهز شاب منهم هذه الفرصة النادرة ، فأشار للباقين بالسكوت ، واستأثر وحده بشرف إرشادنا إلى وجهتنا .

جرب هذا بنفسك فى المرة التالية التى تنزل فيها ببلدة غريبة : استوقف واحداً من أهلها ممن هم أدنى منك مرتبة ودرجة وقل : هل أطمع فى أن تسدى إلى يداً ؟ ! هلا أرشدتنى من فضلك ، إلى . . . »



* * *

ومنذ بضعة أعوام مضت ، كان مستر دايك شديد الأسف على عجزه عن الحصول على المعلومات التى يريدها من عملاء

شركته . وكان نادراً مايحصل على رد واحد من ... يتلقون خطاباته ! وكان يعتبر نسبة من الردود قدر ... حسنة جداً . ونسبة قدرها ٣ فى المائة نسبة ممتازة ... ١٠ فى المائة . كيف ؟ إنها لمعجزة ! .

ولكن الرسالة التى أوردها فيما يلى رد عليه ... ٥٠ فى المائة من العملاء ! وأية ردود ؟ رسائل ... صفحتين وثلاث وهى تشع بروح الصداقة ، والنـ ...

وها هى ذى الرسالة . حاول وأنت تقرأه ... مابين سطورها ، وأن تحلل مشاعر الرجل التى ت ... وفسر أنت كيف أنت بأثر يعدل خمسة أضعاف ا ...

جوهانز مان ...

٢٣ الشارع الشر ...

مدينة نيو ...

« مستر جون دو

« ٦١٧ شارع دو

« دوفيل — نيوجرسى .

« عزيزى مستر دو .

« ترى هل أطمع فى أن تعيننى على حل ...

لى ؟ منذ عام مضى اقترحت على شركتنا ...

المهندسين من عملائها ـ أن تصدر كتاباً يعرض كيفية صنع أدوات البناء التي تنتجها الشركة ، ونقط الجودة فيها واستجابت الشركة لهذا الاقتراح ، وأخرجت الكتاب ـ الذى ترى نسخة منه مع هذا الخطاب ـ غير أن الكميات التي لدينا منه بدأت الآن فى التناقص ، فاقترحت على الرئيس أن يعيد طبعه ، وهنا قال لى ـ كما يقول معظم الرؤساء ـ إنه لا يمانع فى إعادة طبع الكتاب بشرط أن يستوثق من أنه أتى بالغرض المرجوّ منه .

« ولهذا أتيت فى طلب المعونة منك ، وشاءأنا أسوّغ لنفسى أن أسألك وأربعة وتسعين مهندساً آخر فى مختلف البلاد أن تشهدوا لى !! .

ولكى أسهل عليك المهمة كتبت بضعة أسئلة فى ظهر هذه الرسالة ، وإنى لأعتبرها منة أذكرها لكم على الدوام لو تفضلتم بالإجابة عن هذه الأسئلة ، فضلاً عن أى تعليق آخر يتراءى لكم . ولا أظننى بحاجة إلى القول بأنه ليس فى هذه الأجزاء مايربطكم من أى وجه .

« وإنى أترك لكم الآن القول الفصل فى أمر وقوف الكتاب عند هذا الحد ، أو إعادة طبعه بعد إدخال تحسينات عليه ، أساسها تجربتكم ونصحكم .

نى لقدرّ حسن معاونتكم حق قدرها .
ضلوا بقبول فائق التحية وأخلص الشكر »

المخلص

كين ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

* * *

كلمة تحذير :

علم بالتجربة أن بعض الأفاضل من قراء هذا الكتاب لى استخدام مثل هذا الأسلوب بطريقة آلية صرفة ؟ أن يشيعوا روح الإعتداد بالنفس فى الشخص الآخر المداهنة والرياء ! ولكنهم لن يظفروا من وراء ذلك

إننا جميعاً نتلهف على التقدير والثناء ، ولكن لا أحد رياء ولا المداهنة ! .

ى أكرر : « إن المبادىء التى يتضمنها هذا الكتاب ارها إذا صدرت من أعماق القلب » . . فلست أبيع ى بالحيل والأخاديع ، وإنما أحاول أن ألقى الضوء مجدية من طرق المعيشة السعيدة !

الجزء السادس

سبع قواعد لكى تسعد حياتك الزوجية

الفصل الأول

أسرع السبل إلى مقبرة السعادة الزوجية !

منذ خمسة وخمسين عاماً وقع نابليون الثالث إمبراطور فرنسا ، وابن عم نابليون بونابرت ، فى غرام « مارى أوجينى إجناس أوجستين دى مونتيجو » كونتيسة « تيبا » وأجمل نساء الدنيا فى ذلك الوقت . . . وتوج هذا الحب بالزواج ..

وبرغم أن ناصحيه حاولوا ثنيه عن الزواج منها محتجين بأنها ابنة كونت أسبانى لا يعرف له ماض ، فقد مضى فى طريقه قدماً وتحدى شعباً بأكمله ، إذ صرح فى خطبة العرش التى ألقاها بقوله : لقد فضلت امرأة أحبها وأقدرها على أخرى غريبة عنى لا أكنّ لها حباً ! » .

وقد توفرت لنابليون وأوجينى كل مقومات السعادة الزوجية : الصحة ، والجاه ، والشهرة ، والجمال ، والحب ... ولكن هذا

الحب الجارف الذى جمع بين قلبيهما ما أسرع ما خبت ناره المتأججة واستحالت إلى رمادٍ بارد .

لقد جعل نابليون من أوجينى إمبراطورة على عرش فرنسا د أن أجلسها على عرش قلبه ، ولـكن لا عظمة عرشه ولا قوة حبه وسعهما أن يحولا بينها و بين اختلاق أسباب النكد ! فقد استولى عليها شيطان الغيرة ، وملك عليها الشك نفسها فأنكرت على نابليون أقل جنوح إلى الإنفراد بنفسه بعيداً عنها . كانت تندفع إلى مكتبه ، وهو منهمك فى تصريف شئون الدولة ، فتعرقل مهمته وتأبى أن تتركه لمهامه ... كانت تخشى دائماً أن يكون قد اتخذ من دونها امرأة أخرى !

وعلام حصلت أوجينى من وراء هذا ؟

إليك الجواب ، وهو مستخلص من كتاب « ا . رينهارت »(١) « نابليون وأوجينى الفاجعة الهزلية فى تاريخ إمبراطورية » :

« كان نابليون كثيراً مايتسلل إلى خارج قصره من باب خلفى ، مندثراً فى أستار الظلام ، وقد وضع على رأسه قبعة رخوة أسدل حافتها على عينيه ، مصطحباً أحد خواصه ، ومولياً وجهه شطر غادةٍ حسناء تكون فى انتظاره ! »

(١) E. A. Rheinhartt, «Napoleon & Eugenie : The Tragicomedy of an Empire»

هذا ماجلبه النكد الذى
إنها تربعت على عرش فرنسا ،
عصرها ، ولـكن لا الجلال ولا
مزدهراً نامياً وسط الأبخرة السام

* *

نعم . إن النكد هو أقسى
فى اختراعها أبالسة الجحيم لتحطي
إنه كلدغة الحية الرقطاء ، ليس له
وقد استكشفت هذه الحقيق
ولـكن بعد فوات الأوان ؟ فقد
أنها قتلت أباها ! ولم تجب ابنتا
أمهما تقول الصدق ، وأنها قتلت
كان تولستوى من أبرع ال
وستظل اثنتان من ثمرات عبق
و « أنا كارنينا » – تتلألأن ب
أبناء هذه الدنيا .. وكان تلامذت
ويدونون كل كلمة يقولها حتى لو
آوى إلى فراشى الآن » ! .. وقد
طبع آثاره كلها التى يقدر لها أن

كانت تصطنعه أوجيى ! صحيح
وصحيح إنهـا كانت أجمل نساء
الجمال وسعهما أن يستبقيا الحب
ة المنعقدة فى جو النكد !

* *

المبتكرات الجهنمية التى افتن
م الحب . . وهو أعظمها فتكاً .
دواء !

ة ، زوجة الكونت تولستوى
صرحت لابنتيها قبل أن تمضى
ها بشيء ، فقد كانتا تعلمان أن
أباها بالنكد والتنغيص الدائبين !
قصصيين الذين عرفهم التاريخ ،
ريته — « الحرب والسلام »
ين المفاخر الأدبية التى خلفهـا
ه ومريدوه يلاحقونه ليلا ونهاراً
قال : « أظن أنه يحسن بى أن
. عكفت الحكومة الروسية على
ملأ مائة مجلد !

وبالإضافة إلى الشهرة ، كان تولستوى وامرأته على حظ موفور من المـال ، والبنين ، والمركز الاجتماعى ، فـكان خليقاً بهما أن يبلغا قمة السعادة والهناء . . . وقد بلغاها ، فى أول الأمر حتى إنهما كانا يسجدان لله ، و يبتهلان له أن يديم عليهما هذه السعادة الغامرة .

ثم حدث شيء عجيب ـ فقد تغير تولستوى ، بعد ذلك ، تدريجياً حتى أصبح شخصاً مختلفاً تماماً ! فقد راح يزدرى مؤلفاته وزهد فى الدنيا ، وجاهها ، واعتزم أن يكرس حياته لإصدار نشرات تحث على السلام ، ومحو الحرب والفقر من هذا العالم . . وجعل تولستوى ـ وهو الذى صرح يوماً أنه اقترف ، فى شبابه ، كل إثم وارتكب كل خطيئة يمكن تصورها .. حتى القتل ! ـ جعل يحاول أن يسترشد بهدْى المسيح ، فتخلّى عن أراضيه ، وعاش عيش الشظف ، وأخذ يفلح الأرض ، و يقطع الأشجار ، و يصنع أحذيته بنفسه ، ويكنس غرفته بيده ، و يتناول طعـامه فى وعاء خشبى !

ولـكن زوجته كانت تحب الترف الذى يحتقره ! . وكانت تشتهى المال والجاه والثروة التى يمقتها ! وكانت تتلهف على الشهرة والمركز ، والصيت التى يزدريها ! ومن ثم ظلت تختلق له النكد ، وتنغص عليه حياته ، وتسفه آراءه وتصحب وتلعن

حين يصر على أن ينشر كتبه دون أن ينال عنها أجراً ، أو يلحقه بسببها مجد !

و إذا أخفقت ، مع هـذا ، عن إثنائه عن عزمه ، أسلمت نفسها لقبضة « المسـتريا » ، وجعلت تتمرغ على الأرض، وزجاجة السم على شفتيها ، وهى تقسم لتقتلن نفسها إن لم ينزل عند إرادتها

وقد أسلفت أن هذين الزوجين نعما زمناً بالسعادة الوارفة ، وغرقا فى أحضان النعيم الغامر ، فلـما أوشك نصف قرن أن ينقضى على زواجهما أصبح تولسـتوى لايحتمل حتى مجرد رؤية زوجته !

وفى ذات مسـاء ، سعت إليه هى وقد استبد بها الظمأ إلى العطف والحب ، وجثت على ركبتيها أمامه ، وتضرعت إليه أن يتلو عليها رسائل الحب التى كتبها لهـا قبل زواجه منها ! و بينما هو يقرأ ماسطره فى تلك الأيام الجميـلة الخالية بكى كلاهما . . بكيا فى حرقة وحرارة لبعد الفارق بين الأحلام الظليلة التى رتعا زمناً فى فيئها ، و بين الحقيقة المستعرة التى يصطليان لهيبها !

وعندما بلغ تولسـتوى الثمانية والثمانين من عمره ، عجز عن احتمال الشقاء الذى يظلل بيته ، فما كان منه إلا أن تسلل هارباً ذات ليـلة عاصفة ممطرة من ليالى شهر أكتوبر عام ١٩١٠ ،

واحتواه البرد ، ولفه الظلام وهو سائر لايدرى إ
ذلك بأحد عشر يوماً مات تولسـتوى متأثراً با
ووجدت جثته ملقاة فى فناء إحـدى محطات الس
وكانت الوصية التى أوصى بها قبيل موته ألا يؤذن ا

هذا هو الثمن الذى تقاضته الـكونتيسة تولستو
من النـكد والتنغيص ، والشكاية والهستيريا !

ولعل القارىء يحس أنه كان هناك الـكثير م
فى حياة تولستوى ، ولـكن هذا خروج على الموض
هو : هل ساعد النـكد زوجته على بلوغ ماتريده
الأمر من سيىء إلى أسوأ ؟ ! .

* * *

وكان زواج ابراهام لنكولن ـ لامقتله ! ـ
كانت مسز لنكولن دائمة الشـكوى ، دائمة الا
مظهر زوجها لم يسلم من انتقادها . فكتفاه ـ فى رأ
ومشيته تنقصها الرشاقة ، وأذناه كبيرتان ، وأنفه
السفلى مدلاة ، ، وقدماه و يداه كأقدام القردة وأ
كانت تصمه ، لا فيما بينها و بينه ، بل أمام معارفها
كان ابراهام لنكولن و « مارى تود لنـ
طرفى نقيض فى كل ناحيـة : فى التعليم ، والبيئ

والذوق ، والثقافة . وقد كتب « ألبرت بفريدج » ـ عضو مجلس الشيوخ الأمريكى ، ولعله أعظم مرجع فى تاريخ لنكولن ـ ذات مرة يقول : كان صوت مسز لنكولن المجلجل يسمع من الطريق ، وكان غضبها يتخذ سبيلاً آخر إلى الظهور غير الكلمات . وليس لحوادث شراستها وفظاعتها من حدٍ يحدها .

« مثال ذلك : أن لنكولن وزوجته كانا يعيشان فى الفترة التى تلت زواجهما ـ مع مسز « جاكوب آرلى » ، وهى أرملة أحد الأطباء فى « سبر نجفيلد » ، اضطرتها الظروف إلى تأجير جانب من مسكنها لتستعين بالأجر على المعاش ـ وفى ذات صباح ، وبينما لنكولن وزوجته يتناولان الإفطار ، إذ أخطأ لنكولن خطأ تافهاً .. أما ما هو الخطأ فلم يعد أحد يذكره لفرط تفاهته ، وأما ما فعلته مسز لنكولن فقد دوّنه التاريخ لفرط شذوذه وفظاظته . . فقد قذفت بقدح القهوة الساخنة فى وجه زوجها وهى تسب وتلعن ! .

« ولم يقل لنكولن شيئاً ، ولم يفعل شيئاً ، بل جلس ساكناً فى ذلة وكأنه طفل صغير . أسرعت مسز « أرلى » بخرقة مبللة مسحت بها وجهه وثيابه » !

نعم كانت مسز لنكولن من الحماقة والشراسة بمكان

العقل ، حتى إن مجرد قراءتك شيئاً من حوادث
د خمسة وسبعين عاماً من وقوعها ، يجعلك تحبس
دهشة وعجباً . . وقد انتهى بها الأمر إلى الجنون ،
ماتوصف به أفعالها أنها كانت أفعالاً جنونية حقاً !
غيَّر النكد ، والتنغيص ، والشجار من لنكولن ؟
غيَّر موقفه منها : وجعله يندب حظه العاثر الذى أوقعه
، وحدا به إلى أن يتجنب رؤيتها ما استطاع !
ن فى « سبر نجفيلد » أحد عشر محامياً ، ولما كان من
يهم أن يكسبوا أرزاقهم فى هذه البلدة وحدها ، فقد
متطون صهوات الجياد ويتنقلون من بلدة إلى أخرى فى
قاضى « دافيد ديفيز » ، رئيس القضاء فى الولاية . .
ودون أدراجهم جميعاً إلى سبر نجفيلد ، مساء كل سبت
هاية الأسبوع بين أسراتهم . . ما عدا لنكولن ، فقد
اف الذهاب إلى بيته ، وكان يفضل عليه الفنادق،
تواضعة !
كانت النتائج التى حصلت عليها مسز لنكولن ،
ورة أوجينى ، والكونتيسة تولستوى بما خلقن من
وتنغيص : لم يجرن على حياتهن سوى الأسى ، والألم

يقول القاضى « بس هامبورجر » الذى ظل أحد عشر عاماً قاضياً لمحكمة « الصلات الشخصية » فى نيويورك ، ونظر آلافاً من حالات الهجر والانفصال بين الأزواج ، إن الأسباب الرئيسية التى يهجر الرجال بسببها منازلهم هى أن زوجاتهم يظللن البيت بجو من النكد والتنغيص .

وتقول جريدة « بوسطن بوست » : « إن الكثيرات من الزوجات يحفرن قبور سعادتهن الزوجية تدريجياً بوساطة سلسلة من الحفرات الصغيرة التى قد لا يؤبه لها فى أول الأمر ! »

فإذا أردت — أيتها الزوجة — أن تستبقى سعادتك الزوجية ، فاتبعى القاعدة رقم ١ :

« تخلفى النكد

الفصل الثانى

دع الحب يزدهر

قال دزرائيلى يوماً : « قد أرتكب كثيراً من الحماقات فى هذه الحياة . ولكنى لا أنوى قط أن أتزوج زواجاً أساسه الحب ! » .

وقد بر بوعده ! بقى عزباً حتى بلغ الخامسة والثلاثين من عمره . ثم تزوج من أرملة ثرية تكبره بخمسة عشر عاماً وقد ابيضّ شعرها بفعل خمسين شتاء تعاقبت عليه !

أكان الحب هو السبب ؟ كلا . فقد كانت الأرملة تعلم علم اليقين أنه لايحبها وأنه لم يتزوجها إلا طمعاً فى مالها ، ومن ثم سألته قبل أن يعقد عليها أن ينتظر سنة واحدة كى يتيح لها الفرصة لدراسة أخلاقه وطباعه ، فلما انصرم العام تزوجته !

وقد يبدو هذا الزواج أشبه بصفقة تجارية بحتة ؛ ولكنه كان موفقاً ، كان واحداً من أنجح الزيجات فى تاريخ العلاقات الزوجية !

لم تكن الأرملة التى اختارها دزرائيلى شابة ، ولم تكن

ة عن هذا كله : كان حديثها
عطاء لغوية وتاريخية فاضحة ،
أنى قبل الآخر الإغريق أم
ب ممجوجاً ، وكانت طريقتها
ـكنها كانت عبقرية موهوبة
هو فن معاملة الرجال ! .

ى زوجها : كان إذا وصل
النقاش العنيف مع الدوقات
ماينسيه تعبه ، ويخلد به إلى
يت ـ افرط سروره ـ مكاناً
ـكن فيه إلى دفء الإعجاب
افاً .

ه هى التى وضاها فى البيت
يتلهف إلى العودة إلى البيت
عموم ليروى لها أخبار اليوم

الضخامة والخطورة ـ وهنا
كانت تعتقد بكل بساطة ،
ا ! وقد عاشت « مارى آن »

من أجل دزرائيلى ـ ومن أجله وحـده ! ـ مدى ثلاثين عاماً . . حتى ثروتها ، كرستها له ، لتجعل حياته ألين وأرغد ! .

وفى مقابل هذا جعلها دزرائيلى بطلة : فمع أنه حمل لقب « ايرل » بعد وفاتها ، إلا أنه سعى فى حياتها ، لدى الملـكة فـكتوريا وما زال بها حتى رفعت زوجته إلى مرتبة النبلاء . ومنحتها فى عام ١٨٦٨ لقب « فيكونتيسة بيكو نزفيلد » ! .

ومهما كانت مارى آن تبدو تافهة ، ساذجة ، أمام الناس فإن دزرائيلى لم ينتقدها قط ، ولم يفه بكلمة لوم موجهة لهـا ، وإذا اجترأ إنسان على السخرية منها التزم جانبها ودافع عنها فى صدق وإخلاص .

وكانا أحياناً يتفكهان فيقول لهـا دزرائيلى : « إننى لم تزوجك إلا لمـالك على أية حال ! ! فتبتسم « مارى آن » وتجيب : « صحيح » ولـكن لو خيرت فى أن تعيد الـكرة الآن ، أفلا تعيدها باسم الحب ؟ ! » .

ويسلم بذلك ! . .

كلا لم تكن مارى آن كاملة من جميع الوجوه ، ولـكن دزرائيلى كان من الحـكمة بحيث جعلها تعيش على سجيتها ! .

ويقول هنرى جيمس : « أول ما ينبغى أن تتعلمه فى فن

معاملة الناس هو ألا تعترض الطرق التى يستمدون منها السعادة ؛ اللهم إلا إذا كانت هذه تعترض بالقوة طريقك أنت ! »

فإذا أردت أن تستبقى سعادتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٢ :

دع شريك حياتك يظلو على سجيته

الفصل الثالث

أقصر السبل المؤدية إلى الطلا

كان جلادستون أشـد الناس منافسة ا
اصطدم الاثنان ، واحتدم بينهما الجدال ، و برغ
ثمة وجه شبه بينهما : كان كلاهما سعيداً فى حياتـ

فقد عاش وليم وكاترين جلادستون مدى
سنة يظلهما الحب و يحيطهما الوفاء والإخلاص .
أتصور جلادستون ـ أشد وزراء إنجلترا وقاراً ـ
زوجته وهما يرقصان فى دفء المصطلى ، وقد ا
يترنم بالأغنية الشعبية التى مطلعها :

« زوج رث الثياب وزوجة ثرثارة . .
« سنخوض طريقنا ، منشدين تارة .
وتارة نشق المسالك الدوارة ! »

ولم يكن جلادستون ، وهو الخصم العنيد ،
احتواه البيت ! كان إذا نزل إلى البهو لتناول إفـ
أن سائر أهل المنزل مازالوا نياماً ، صاغ تأنيبه

طريف ، إذ جعل يصيح بأعلى صوته ، ويملأ جو البيت بنغمات نشاز مشوشة تذكر أهل البيت بأن أكثر الرجال ازدحاماً بالعمل فى الامبراطورية ينتظر إفطاره ، نعم . كان فى البيت سياسياً كيساً لايقدم على النقد إطلاقاً ، ولا يسوق اللوم صريحاً !

وعلى غراره كانت « كاترين العظيمة » إمبراطورة انجلترا ، فبرغم أنها كانت تملك حق الحياة والموت للملايين ممن ترعاهم ، وبرغم أنها كانت ، من الوجهة السياسية ، طاغية عاتية ، تشن الحروب وتحكم على عديد من أعدائها بالقتل رمياً بالرصاص فقد كانت إذا أساءت الطاهية طهو اللحم ، مثلا ، ابتسمت لها الإمبراطورة العظيمة فى رفق ينبغى للزوج العادى أن يحسدها عليه ! .

وقد صرحت « دوروثى ديكس » ، الحجة الأولى فى أسباب الشقاء الزوجى ، أن أكثر من خمسين فى المائة من مجموع الزيجات تتحطم على صخور محاكم الطلاق فى مدينة « رينو » بسبب النقد وحده . . النقد العقيم الذى يكسر القلب ، ويذل النفس !

أردت أن تستبقى سعادتك الزوجية ، فاتبع القاعدة

لا تنتقد

* * *

أحسست بالرغبة فى انتقاد أطفالك ولومهم كلا
! بل أرجو فقط أن تقرأ هذه التحفة الأدبية الخالدة
تقدم . . . إنها مقالة نشرت أول الأمر فى مجلة
م جورنال » ثم نشرت بعد ذلك آلاف المرات .
رها هنا ـ أو على الأصح نعيد نشرها ـ كما لخصتها
رز دايجست » بعنوان « بابا ينسى » ! . . ولعل سر
خلودها أنها واقعية تفيض بالإحساس فى كل كلمة منها
لفة كل عبارة من عباراتها . . وما زالت المقالة تنشر
خمسة عشر عاماً ويعاد نشرها فى مئات المجلات
فى طول البلاد وعرضها . كما أنها ترجمت إلى عدة
ية ، وألقيت فى معظم المدارس ، والكنائس ، ومن
المنابر ، وأذيعت على أمواج الأثير فى مناسبات عديدة .
ل كاتبها « لفنجستون لارند » : أحياناً تسمع للشىء

الصغير رنة تهز كيانك وتسرى فى أوصالك ، وأحسب أن لهذه الكلمة رنة من هذا النوع ! » .

« بابا ينسى »

بقلم

لفنجستون لارند

يابنى .

أكتب هذا وأنت راقد أمامى على فراشك ، سادر فى نومك ، وقد توسدت كفك الصغير ، وانعقدت خصلات شعرك الذهبى فوق جبهتك النضة

فمنذ لحظات خلت كنت جالساً إلى مكتبى أطالع الصحيفة وإذا بفيض غامر من الندم يطغى علىّ فما تمالكت إلا أن تسللت إلى مخدعك ووخز الضمير يصلينى ناراً .

وإليك الأسباب التى أشاعت الندم فى نفسى :

أتذكر صباح اليوم ؟ لقد عنفتك وأنت ترتدى ثيابك تأهباً للذهاب إلى المدرسة ، لأنك عزفت عن غسل وجهك ، واستعضت عن ذلك بمسحه بالمنشفة . . ولمتك لأنك لم تنظف حذاءك كما ينبغى . . وصحت بك مغضباً لأنك نثرت بعض الأدوات عفواً على الأرض ! .

وعلى مائدة الإفطار أحصيت لك الأخطاء واحدة واحدة :

فقد أرقت حساءك ، والتهمت طعامك ، وأسندت مرفقيك إلى حافة المائدة ، ووضعت نصيباً من الزبد على خبزك أكثر مما يقتضيه الذوق ! .

وعند ماوليت وجهك شطر ملعبك ، واتخذت أنا الطريق إلى محطة القطار ، التفت إلىّ ولوّحت لى بيدك ، وهتفت : « مع السلامة يابابا » ؛ وقطبت لك جبينى ولم أجبك ، ثم أعدت الكرة فى المساء . ففيما كنت أعبر الطريق لمحتك جاثياً على ركبتيك تلعب « البلي » ، وقد بدت على جواربك ثقوب ، فأذللتك أمام أقرانك ، إذ سيرتك أمامى إلى المنزل مغضباً باكياً . إن الجوارب ، يابنى ، غالية الثمن ولو كنت أنت الذى تشتريها لتوفرت على العناية بها والحرص عليها .

أفتتصور هذا يحدث من أب ؟ !

ثم أتذكر بعد ذلك ، وأنا أطالع فى غرفتى ، كيف جئت تجر قدميك متخاذلاً ، وفى عينيك عتاب صامت ، فلما نحيت الصحيفة عنى وقد ضاق صدرى لقطعك علىّ حبل خلوتى ، وقفت بالباب متردداً ، وصحت بك أسألك : « ماذا تريد ؟ ! » . .

لم تقل شيئاً ، ولكنك اندفعت إلىّ ، وطوقت عنقى بذراعيك وقبلتنى ، وشددت ذراعيك الصغيرتين حولى فى عاطفة أودعها الله قلبك الطاهر مزدهرة لم يقو حتى الإهمال على أن يذوى بها !

د الدرج إلى غرفتك ! . .

برهة وجيزة ، أن انزلقت الصحيفة
سى ألم عات .
عادة » تسير بى ؟ ! عادة التفتيش
التأنيب ؟ ! أكان ذلك جزاؤك
.

ر أنى لا أحبك ، بل كان مرده
عداثتك ! كنت أقيسك بمقياس

نفسك تعفو وتغضى . . . وكان
جر الوضاء فى الأفق الفسيح . .
عاطفة المهمة التى حدت بك إلى
! .

لقد أتيت إلى مخدعك فى الظلام
!

ول شيئاً لو قلته لك فى يقظتك

ولـكنى من الغد سأكون أباً حقاً . سأكون زميلاً وصديقاً . . سأتألم عند ماتتألم ، وسأضحك عند ماتضحك ، وسأعض لسانى إذا اندفعت إليك كلة من كلمات اللوم والعتـاب ، وسأردد على الدوام ـ كما لو كنت أتلو صلاتى ـ « إن هو إلا طفل ! » :

لشد مايحز فى نفسى أننى نظرت إليك كرجل . . إلا أننى وأنا أتأملك الآن منكمشاً فى مهدك ، أرى أنك مازلت طفلاً . وبالأمس القريب كنت بين ذراعى أمك يستند رأسك الصغير إلى كتفها . . .

وقد حمّلتك فوق طاقتك . . . !

الفصل الرابع

لكى تسعد كل إنسان

يقول الدكتور « بول بو بينو » مدير « معهد الصلات العائلية فى لوس أنجيلوس » « إن معظم الشبان الراغبين فى الزواج لايهمهم أن تكون الزوجة المنشودة ربة بيت من الطراز الأول بقدر مايهمهم أن تشبع غرورهم ، وتمنحهم الإحساس بالأهمية والاعتبار ! » .

ولعل هذا هو السر فى أن أكثر الفتيات المثقفات يخفقن فى الحصول على الأزواج . فإنك قد تدعو الفتاة المثقفة للغداء معك ، فلا تلبث أن تتركك وقد تحمست لدراسة التيارات الهامة فى الفلسفة المعاصرة » ــ مثلاً ــ وماذا تكون النتيجة ؟ . تتناول غداءها بعد ذلك بلا رفيق .

ولكنك قد تدعو إلى الغداء فتاة تعمل على الآلة الكاتبة ولم تدرس قط فى الجامعة ، فلا تلبث أن تثبت نظرها عليك وتقول لك : « حدثنى عن نفسك ، وماذا تكون النتيجة ؟

وسوف تقول حتماً لأصحابك : « صحيح إنها
كبير من الجمال ، ولكنى لم ألتق بمحدثة لبقة م

* * *

هذا عن النساء المثقفات وغير المثقفات ، فماذ
إنك لن تجد رجلاً ــ اللهم إلا فيما ندر ــ ي
تبذله المرأة فى سبيل ظهورها المظهر الذى يروق له
إن أكثر الرجال غافلون عن شغف النس
وعنايتهم بالزى والهندام ! أفلا ينظرون إلى المرأ
امرأة أخرى فى الطريق كيف تتأملها ملياً . و
زيها وهندامها ؟ ! فلماذا بالله ، لا يفيق الرجا
ويجاهرون بتقدير الهندام الذى أرهقت المرأة نفس
لتروق فى نواظرهم ؟ ! .

توفيت جدتى لأمى منذ بضعة أعوام ، وع
والتسعين من عمرها ، وحدث قبيل وفاتها أ
صورة التقطت لها قبل ذلك بنحو ثلث قرن : فل
الواهنتان من التطلع إليها ، ولكنها ألقت سؤالاً
صاحيت ، فقد رسمت على شفتيها ابتسامة باهتة
أنفاسها اللاهثة لتقول : « أى الثياب كنت أرتد
أفتتصور عجوزاً فى الآخر من شهر ديسمبر م

لا تستطيع أن تنهض على رجليها ، وقد اضمحلت ذاكرتها حتى لم تعد تتعرف على بناتها ، لا تزال ، برغم ذلك ، تهتم باستطلاع الهندام الذى كانت تبدو فيه قبل ذلك بثلث قرن ؟ ! .

ولن تجد رجلا واحداً من قراء هذه السطور يعنيه أن يتذكر أى الحلل ، ولا أى القمصان كان يرتدى منذ خمس سنوات . ولكن النساء . . . ! إنهن مختلفات جداً : وهذه حقيقة يجب أن يعيها الرجال تماماً ! .

* * *

ومن الأساطير التى تجرى مجرى الأمثال ، أن امرأة قروية أتت يوماً بكومة من علف الماشية ، ووضعتها أمام رجال عشيرتها بدلا من الطعام . فصرخ الرجال فى وجهها وقد حسبوا أن مساً من الجنون أصابها ، فما كان منها إلا أن قالت لهم : « وما أدرانى أنكم ستلاحظون الفارق ؟ ! لقد ظللت أطهو لكم طعامكم عشرين عاماً سوياً ، فلم أسمع منكم ، طوال هذه المدة ما يطمئننى إلى أنكم تفرّقون حقاً بين الطعام الجيد ، وعلف الماشية ! » .

وكان أبناء الطبقة الراقية فى عهد القيصرية الروسية ، إذا استحسنوا طعاماً ، أصروا على أن يؤتى بالطاهى أمامهم

يه آيات شكرم ! . . . أفليست زوجتك أحق بالشكر
ن طاه روسى ؟ !
ة التالية عندما تطهو لك زوجتك دجاجة محمرة ، أظهر
بطريقة طهوها ، دعها تحس أنك تفرق بين علف
الطعام الجيد ! .

* * *

ضعة أيام صادفت فى إحدى المجلات حديثاً ممتعاً للنجم
ادى كانتور » ، وفيه يقول :
ى أدين لزوجتى أكثر مما أدين لشخص آخر فى
فقد عاونتنى على شق طريقى فى الحياة ، وادخرت
أمكن ادخاره ، وجعلت لى من ذلك ثروة تنفع فى
د ، وقد أنجبنا خمسة أطفال فأحسنت تربيتهم ،
تهيىء لى من البيت جنة فيها النعيم المقيم ، فلو أننى
الحياة شأواً مذكوراً ، فالفضل كل الفضل يرجع

أردت أن تسعد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٤

امنح التقدير المخلص

الفصل الخامس

إنها تعنى الكثير للمرأة

يجمع الناس على أن الزهور هى لغة الحب ، وأنها ـ على صمتها أبلغ من كل بيان ، وهى ـ مع هذا ـ لا تكلف كثيراً فباعتها فى كل ركن من أركان الطريق ، وباقاتها لا تكلف أكثر من دراهم معدودات ، ولكنك متى عرفت كم يندر أن يحمل الزوج لزوجته باقة منها ، لحسبت أنها من أفدح الأشياء ثمناً وأصعبها منالاً !

لماذا ، بالله ، تنتظر حتى تدخل زوجتك المستشفى لكى تحمل إليها باقة من الزهور ؟ ! .

لماذا لا تحمل إليها باقة منها غداً مساء وأنت عائد إلى البيت ؟

اعتاد « جورج كوهان » ـ ولعله أكثر الناس ازدحاماً بالعمل فى « برودواى » ـ أن يتصل بأمه تليفونياً مرتين كل يوم ؟ أفتظن أنه كان ينقل إليها فى كل مرة أخباراً جديدة ؟ كلا

ولكنها لفتة بسيطة يظهر بها لأمه أنه يفكر فيها ، وأنه يريد أن يسعدها ، وأن سعادتها عزيزة عليه ، قريبة الى قلبه ! .

* * *

النســاء تعلق اهميــة كبرى على الأعيــاد الســنوية والمناسبات . أما لماذا ؟ فهذا سر مغلق من أسرار حواء .

وإنك لترى الرجل منا ينسى فى زحمة الحياة أكثر الأعياد والمناسبات ، وهو فى هذا معذور ، ولـكنه ليس معذوراً أبداً إذا نسى فى هذه المناسبات اثنتين : عيد ميلاد زوجته ، وعيـد زواجه ! فى وسعك أن تستغنى عن الاحتفال بكافة المناسبات ، أما هاتان ، فالاحتفال بهما أشبه بضريبة عليك أن تؤديها حفظاً لهنائك العائلى ! .

ويقول القاضى « جوزيف ساباث » الذى وصل فى نحو أربعين ألف خلاف بين الأزواج ، ووفق فى نحو ألفين منهم : « إنك لتجد التوافه دائماً فى قرارة كل شقاء زوجى ، فإغفال الزوجة — مثلا — عبارة « مع السلامة » تقولها لزوجها ، وهى تلوح له بيدها أثناء انصرافه إلى عمله فى الصباح ، شىء تافه ، ولـكنه كثيراً ما أدى إلى الطلاق ! » .

نعم : الزواج سلسلة من التوافه ، وويل للزوجين اللذين تغيب عنهما هذه الحقيقة !

ميلاى » قد لخصت أثر التوافه

تين :

أن الحب ذهب

لأتفه السبب ! »

* *

لحاكم أحكام الطلاق بمعدل حكم

تظن من هذه الزيجات أخفق

جلست فى محاكم رينو وأنصتّ

قياء لعرفت حقاً أن الحب ذهب

وقها إليك هنا ، والصقها فوق

ل صباح وتعمل بها :

وى مرة واحدة . فأية يد يسعى

أن أدرك بها إنساناً ينبغى أن

ى ، ولن أسوِّف ، فلن أمر عبر

ت الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

ه لها فى الزواج شأناً كبيراً

الفصل السادس

اللياقة ، مطلب أساسى ؟

تقول « مسز دامردش » ابنة « جيمس ج . بلين » الذى كان مرشحاً يوماً للرياسة ، والتى يعد زواجها من « والتردامردش » أنجح الزيجات وأكثرها وفاقاً ووئاماً :

« أهم ما يلى العناية باختيار الرفيق المناسب ـ فى رأيى ـ هو التزام حدود اللياقة بعد الزواج . فلو التزمت الزوجات حدود اللياقة مع أزواجهن كما يلتزمنها مع الأغراب ، لعضّ كل زوج لسانه إذا اندفعت إليه قوارص الكلم ! » .

نعم . إن قوارص الكلم هى « السرطان » الذى يقضى على الحب ويستأصل شأفته . وبرغم أن هذه حقيقة بديهية إلا أننا جميعاً ، وبلا استثناء ، أكثر تلطفاً مع الغرباء منا مع الأقرباء ! إننا لا نجرؤ على أن نقاطع الغرباء قائلين ـ مثلا ـ : « يا للسماء ! أتعيد على هذه القصة القديمة مرة أخرى ؟ » ولا يخطر لنا ببال أن نفض خطابات أصدقائنا ومعارفنا دون

استئذانهم ، أو أن ندسّ أنوفنا فى أمورهم الشخصية ، ولكنا نفعل هذا وأكثر منه مع أقرب الناس إلينا وأعزهم علينا ، ولا نفتأ نصبحهم ونمسيهم بالإهانات ، واللوم ، والتفتيش عن الأخطاء !

ويقول « هنرى كلاى رزنر » : إن للياقة تستطيع أن تحجب عن الأنظار الباب الشائه الصدىء ، وتشف عما وراءه من الزهور المتفتحة الجميلة ! »

* * *

كان « أوليفر وندل هولمز » الذى خلعوا عليه لقب « الحاكم بأمره » شيئاً آخر بالمرة غير الحاكم المطلق متى احتواه بيته . وكان إذا لقى نفسه ، لأمرٍ ما محزونا مهتما ، حاول جاهداً أن يخفى حزنه وهمه عن أفراد أسرته ، وفضل أن يتحمل مغبة الانطواء على همه على أن يسمح لهم بمشاطرته إياه ! .

هذا ما كان يفعله « أوليفر وندل هولمز » فماذا نفعل أنا وأنت ؟ إذا انتاب العمل الكساد ، أو باءت الصفقة بالخسران ، أو أسمعنا الدين ما لانحب أن نسمع ، فما أسرع ما نتلهف على العودة إلى البيت لنلقى بحملنا الثقيل على أكتاف الأسرة !!

لماذا ، بالله ، لانخلع همومنا على عتبة دار
الرجل فى هولندا نعليه قبل أن يدلف الى بيت

* * *

لقد حظى (تورجينيف) ، الروائى الروسى الذ
العالم المتمدين أجمع ، وبرغم ذلك فقد كان يقول
راضياً عن كل ما لحقنى من مجد لامرأة يساو

تأخرت قليلا عن موعد عشائى ! »
كم أمامنا من الفرص لنيل السعادة فى الزواج
يقول الدكتور « بول بوبينو »
إن فرص النجاح فى الزواج أمام الرجل تر
أمامه النجاح فى أى عمل آخر يقدم عليه . فالث
أن سبعين فى المائة ممن اشتغلوا بالتجارة باءوا بالخ
الأمر ، وعلى النقيض من هذا نجد أن سبعين فى ا
تكلل زواجهم بالنجاح ! »
وتقول « دوروثى ديكس »
« إن الميلاد بالقياس إلى الزواج حدثٌ
حدث أتفه ! فكيف بالله يعقد الرجل عن
سبيل هنائه العائلى ؟ وكيف يعزف عن الـ

السعادة فى الزواج ، وهو يركب الصعب ، ويخوض الأهوال فى سبيل أن يكسب مليون ريال ؟! فأيهما أجلب للسعادة : أكداس من المال ، أم زواج قائم على الوفاق والوئام ؟! .

إن الرجل يترك أهم الأحداث فى حياته نهباً للظروف ، ويدع أمر سعادته أو شقائه بين يدى الحظ وحده !

« ولا تستطيع امرأة أن تعلل انصراف زوجها عن معاملتها الكياسة واللطف ، وتفضيله الغلظة والفظاظة .

« وكل رجل يعرف أنه يستطيع أن يغرى امرأته على أن تفعل من أجله أى شىء لو أنه أهداها بين الفينة والفينة شيئاً من الهدايا التى لاتكلف مالاً يذكر مكافأةً لها على حسن تدبيرها للبيت ، أو إجادة طهوها لطعامه ! .

« وكل رجل يعلم أنه لو قال لامرأته : « كم يبدو جمالك رائعاً وضاءاً فى ثوب العام الماضى » ، لما رضيت أن تستبدل بهذا الثوب القديم أحدث مبتكرات باريس »

« وكل رجل يعرف أن فى وسعه أن يقبل عينى زوجته فيغمضها حتى تكاد تكون كالعمياء ، وأنه يستطيع أن يطبع على شفتيها قبلة تفقدها القدرة على النطق ! .

« وكل زوجة تعرف أن زوجها يعرف هذه الحقائق ،

عرف أتجن أم تحتقره حين يقتتل معها لأنها ؟ :

الطعام كما ينبغى ، أو لأنها اشترت ثوباً جديداً ! !

حرى به أن يستعين باللباقة ، وأن يتحمل مشقة

لاً ليصل إلى مايهدف إليه ؟ ! » .

دت أن تسعد حياتك الزوجية فاتبع القاعدة رقم ٦ :

باللباقة والكياسة على معاملة زوجتك

لا تكن زوجاً أمياً !

أجرت الدكتورة « كاترين ديفيز » السكرتيرة العامة لمكتب الصحة الاجتماعية ، استفتاء بين ألف زوجة من مختلف الأوساط فكانت نتيجة الاستفتاء صدمة عنيفة ! كانت تنطق بمدى ماتعانيه البالغة الأمريكية من التعاسة الجنسية !

فلما اتضحت هذه الحقيقة للدكتورة كاترين ديفيز ، بادرت بنشرها على الملأ ، وأعلنت فى صراحة أن من أهم أسباب الطلاق فى هذه البلاد عدم التوافق الجنسى بين الأزواج !

وقد أدت أبحاث الدكتور « ج . هاملتون » إلى هذه النتيجة نفسها . فقد بحث الدكتور هاملتون حالة مائة من الأزواج ، ووجه إلى الرجال والنساء ، كل على إنفراد ، نحو أربعمائة سؤال عن خصائص حياتهم الزوجية ، واقتضاه هذا البحث أربع سنوات كاملة ، حتى لقد اعتبر هذا البحث من الأعمال الاجتماعية الهامة .. وأعده بالمال عدد من الجمعيات

الإنسانية ، فماذا كانت النتيجة ؟ ! . . يحسن بك أن تطالع في كتاب « ماخطأ الزواج » الذي ألفه الدكتور هاملتون ، وكينيث ماكجوان[1] !

فما خطأ الزواج ؟ !

يقول الدكتور هاملتون :

« إن عدم التوافق الجنسي يجثم دائماً في قرارة كل زواج فاشل ، فإن كل المشكلات الأخرى التي تلابس الزواج يمكن أن يغضى عنها الزوجان لو أن التوافق الجنسي استتب بينهما ! »

وقد بحث الدكتور « بول بو بينو » مدير معهد « الصلات العائلية » في لوس أنجيلوس ، آلافاً من الزيجات ، وخرج من بحثه الواسع بأربعة أسباب رئيسية تعقب الإخفاق في الزواج ، وهو يرتبها هذا الترتيب :

١ — عدم التوافق الجنسي .

٢ — تضارب الآراء والمشارب .

٣ — المشكلات المادية .

٤ — الشذوذ العقلي ، أو العاطفي ، أو الجثماني .

(١) Dr. G. V. Hamilton, and Kenneth-Macgowan, «What is wrong with marriage».

احية الجنسية أتت فى المرتبة الأولى ،
ط الدهشة ! أتت فى المرتبة الثالثة !
شهير « جون واطسون » :
بلا جدال أم أسس الحياة ، وهى
من سواه فى إسعاد الرجال والنساء

نحن فى القرن العشرين ، ولنا ما لنا
م الزواج ، وتدبر السعادة ، ويقبل
بصدد أم الغرائز الطبيعية وأولاها

ر بترفيلد » عشرين عاماً من حياته
باط الزواج المقدس ، فاسمه يقول :
تهلّ أعمالى الكنيسية أن أكثر
قرانهم كانوا – برغم ما يعمر قلوبهم

اليّاً ما نترك مسألة الوفاق فى الزواج
جب ، كيف تقتصر نسبة الطلاق

« وامل من الحقائق الأليمة أن عدداً ضخماً من الأزواج والزوجات لا يجب أن يسلكوا فى واقع الأمر ، فى عداد المتزوجين بل أحرى بهم أن يسلكوا فى عداد « غير المطلقين! »..

* * *

و يخرج بترفيلد بعد هذا ، بالنتيجة التالية :

« إن الزواج السعيد ليس وليد الظروف ، بل هو كالبناء المشيد لا بد له من أساس قوى متين »

ولكى يساعد بترفيلد على وضع هذا الأساس القوى المتين ، كان يصر على أن يخبره كل من طرفى الزواج بنواياه فى المستقبل بصراحة تامة ، وكنتيجة لهذه المناقشات خلص بترفيلد إلى قولته المأثورة :

« إن كثيراً من الأزواج « المتعلمين » هم ، على الرغم من ذلك ، أميون ! »

فما السبيل إلى « تثقيف » هؤلاء الأزواج جنسياً ؟ !

يقول بترفيلد :

« ليس ثمة طريقة لاكتساب هذه الثقافة أفضل من قراءة كتاب عن الحياة الجنسية . وإنى أحتفظ فى مكتبتى بعدد من

هذه الكتب فضلاً عن مجموعة الكتب التى ألفتها بعنوان « الزواج والتوفيق الجنسى »(1)

« ويبدو لى أن أفضل الكتب الجنسية المعروضة الآن فى المكتبات وأوفقها للقارىء المتوسط هى هذه الكتب الثلاثة « الصحة فى الزواج »(2) و « الناحية الجنسية للزواج »(3) و « العامل الجنسى فى الزواج »(4)

فلكى تسعد حياتك الزوجية ، اعمل القاعدة رقم ٧ :

اقرأ كتاباً قيماً في الناحية الجنسية

أو تستشعر غضاضة فى استقاء الثقافة الجنسية من الكتب ؟ إذن لعل فى قول الدكتور « بوبينو » مايذهب غضاضتك :

« إن أهم العوامل للحد من انتشار الطلاق ، نشر الثقافة الجنسية بين الأزواج عن طريق الكتب » .

ولذا فإنى أشعر أنه لا يحق لى أن أختم هذا الفصل دون

---

(1) Dr. Oliver Butterfield, «Marriage and Sexual Harmony»

(2) Isable E. Hutton, «Hygiene of Marriage»

(3) Mx Exner, «The Sexual Side of Marriage»

(4) Helena Wright, «The Sexual Factor in Marriage»

أن أذكى مجموعة من الكتب المفيدة التى تناقش ... الدقيقة فى صراحة علمية مجردة(1)

---

(1) هذه الكتب بعضها معروض فعلا فى مكتبات ال... والبعض الآخر يمكن الحصول عليه إما بمراسلة الناشر رأ... المكتبات المصرية المستوردة للكتب الافرنجية .

...x Factor in Marriage, By Helena
... D.
Williams & hergate) 3s.6d.
...logy of Sex, By Havelock Ellis.
...n. Heinmann, Ltd) 12s. 6d. net.
...xual Side of Marriage, by M. J. Exner

...giene of Marriage, by Isable Emslie
...D.
...tion for marriage, by Keuneth walker

...nathan Cape, Ltd.) 5s. net.
Love, by Marie G. Stoppes
(Putnam) 6s. net.
...marriage, by Ernest, R. and Gladys.

(Howe) 3s. 6d.
...ringe Manule, by Drs. Hannah and
...one.
(Gollancz) 7s 6. net
...Life, by Fritz Kohn.
...m. Henmann Ltd.) 30s. net.
...d Happiness, by I. M. Hotep.
Heinmann Ltd.) 8s. 6p. net.

إجمـــال

سبع قواعد لـكى تسعد حياتك الزوجية

القاعدة رقم ١ : لا تختلق النـكد .

القاعدة رقم ٢ : دع شريك حياتك ينطلق على سجيته .

القاعدة رقم ٣ : لا تنتقد .

القاعدة رقم ٤ : أمنح التقدير المخلص .

القاعدة رقم ٥ : لا تهمل اللفتات البسيطة فإن لها فى الزواج شأناً كبيراً .

القاعدة رقم ٦ : أستعن باللياقة والـكياسـة على معـاملة زوجتك .

القاعدة رقم ٧ : اقرأ كتاباً فى الناحية الجنسية .

أسـئلة للأزواج

...حمل لزوجتك باقة من الأزهار فى المناسبات ، كعيد
...ها ، أو عيد زواجكما ؟ وهل تتحفها باللفتات الرقيقة ؟
...تراعى ألا تنتقدها أمام الغير ؟
...تمنحها شيئاً من المـال منفصلا عن نفقات البيت ـ
...ه كيفما يتراءى لها ؟ .
...تهتم بتفهم عقليتها ؟ وهل تحنو عليها فى أوقات الشدة ،
...عنها فى أوقات الضيق ؟ .
...تقضى معها نصف وقت فراغك ، على الأقل ؟ .
...تمتنع عن تسفيه طريقتها فى الطهور وتدبير المنزل
...نها بطريقة أمك ـ مثلاً ـ أو زوجة هذا أو ذاك ؟
...تبدى اهتماماً بحياتها الخاصة : بنواديها ، ومجتمعاتها ،
...كتب التى تطالعها ، وآرائها فى المسائل العامة ؟ .
...تراعى دائماً أن تمتدحها وتبدى إعجابك بها ؟
...تشكرها على ما تقوم به من أجلك كخياطة زر ، أو رتق
...ب ، أو إرسال حلتك إلى الـكواء ؟ .

أسـئلة للزوجات

١ ـ هل تعطين زوجك مطلق الحرية فى شئون عمله ، وتمتنعين عن انتقاد ذوقه فى اختيار سكرتيرته مثلاً ، أو قطع خلوته إذا خلا لنفسه ؟ .

٢ ـ هل تتوخين أن يبدو المنزل جذاباً مريحاً ؟ .

٣ ـ هل تنوّعين فى أصناف الطعام حتى ليصعب عليه أن يحدس ما سوف يتناوله فى كل مرة يجلس فيها إلى المائدة ؟

٤ ـ هل أنت محيطة بعمل زوجك حتى إنه يسـعك أن تناقشيه فيه ؟ .

٥ ـ هل تجابهين الأزمات المالية بشجاعة وصبر دون أن تصبّى اللوم على زوجك ، أو تقارنيه بالرجال الناجحين !

٦ ـ هل تبذلين جهداً خاصاً لـكى تعيشى فى وفاق مع أمه وأقاربه ؟ .

٧ ـ هل تلائمين فى اختيار ثيابك بين ذوقك وذوق زوجك من حيث اللون والتفصيل ؟ .

٨- هل تقمعين بعض الخلافات البسيطة فى الرأى من أجل استتباب الوفاق بينكما ؟ .

٩- هل تبذلين جهداً لكى تتعلمى الألعاب المسلية التى يحبها زوجك ، حتى يسهل عليك أن تشاركيه قضاء وقت فراغه ؟ .

- هل يوجد اصدقاء فى هذا الزمن

لا

Document Outline